9'92

ЭКО

ISSN 0131-7652

9 (219) 1992

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

ЭКО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 9. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Е. А. Бекетов, Л. А. Беркович, Т. М. Бойко, Л. В. Дьяченко, Г. М. Жвакина, В.С. Лавров, И. А. Самахова, Г. М. Чеверда, М. Е. Хенкин, Д. С. Шпильфойгель, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.

Обложка М. А. Лобырева.

ОБДУМЫВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ЖИЛИЩНЫЕ ДЕБАТЫ

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

ПРИВАТИЗАЦИЯ



9/92

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

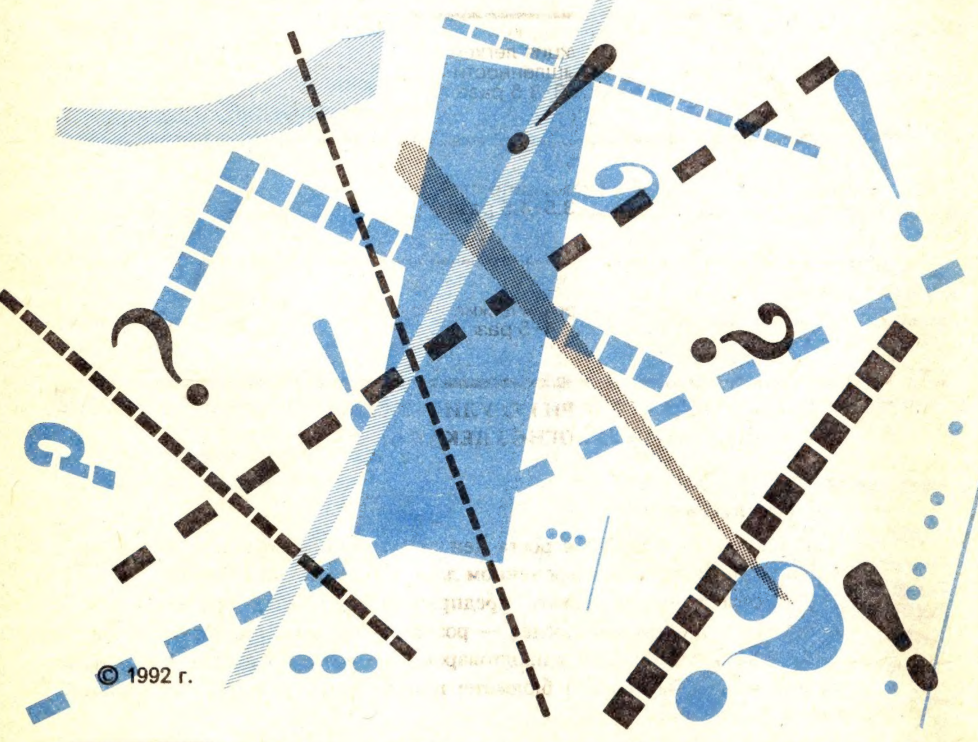
Ордена Трудового Красного Знамени ВО „Наука", Сибирская издательская фирма.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
Новосибирская типография 4-я. 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 19.08.92. Формат 60x90/16. Бумага типографская N 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,9. Тираж 65382. Заказ 340.
Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА <НАУКА>, НОВОСИБИРСК

ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЭКОНОМИКОЙ...*

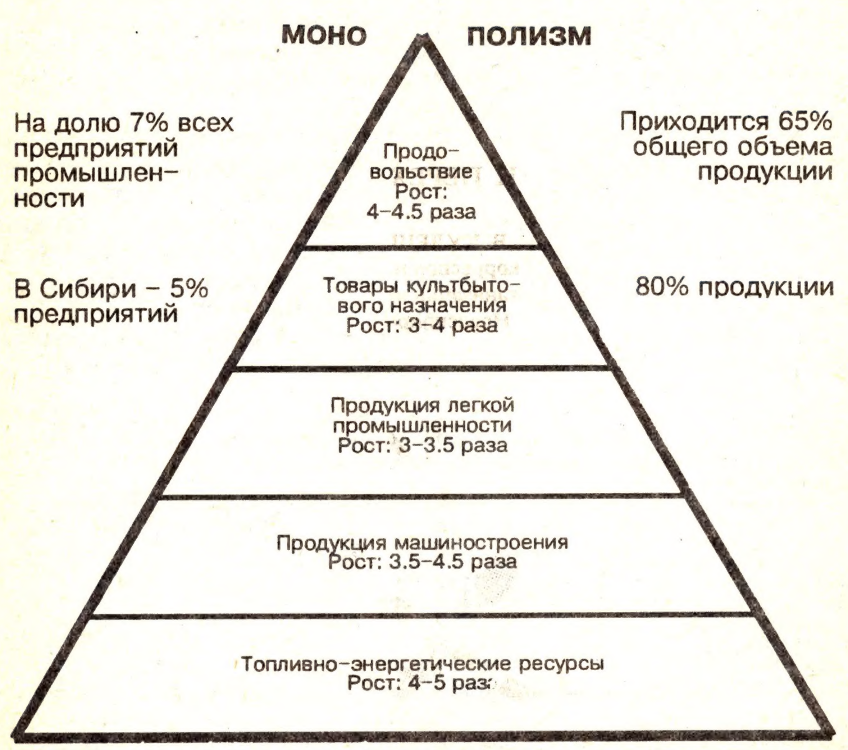
ХРОНИКА ВРЕМЕН ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

В. В. КУЛЕШОВ,
член-корреспондент РАН,
директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск



* Окончание. Начало см. в ЭКО 8. 92.

Продолжая эту статью, мы еще раз хотим обратить внимание читателей на то, что хотя изложение материалов ведется в терминах настоящего времени; речь идет о процессах, событиях, фактах и т. д., имевших место до июня 1992 г..



ПОВЕДЕНИЕ СВОБОДНЫХ ЦЕН (ПРИ РЕГУЛИРУЕМЫХ ЦЕНАХ НА ТЭР; ПЕРВЫЙ ВИТОК, ПРОГНОЗ ДЕКАБРЯ 1991 г.)

КОММЕНТАРИЙ

1. Кратность масштабов роста цен от основания пирамиды цен к ее вершине (при некотором временном лаге) близка к 1 (в среднем).

2. Чтобы функционировать, предприятия будут брать продукцию по любой цене поставщика; предел — розничные цены и отсутствие сбыта.

3. Наивысший потолок у продтоваров; он «завязан» на долю расходов на них в потребительском бюджете; предел здесь 70—75% (на конец 1991 г. было около 50%).

Приведем формулу свободной цены в начальный период либерализации на примере мясомолочной продукции. Он произошел на следующих уровнях:

Аграрии, поставляющие исходное сырье. На этом уровне цены выросли в 7—8 раз. *Мотив:* выросли цены на сельхозтехнику (что совершенно справедливо). *Переработчики (готовая продукция)* — рост в 1,4—1,5 раза от цен исходного сырья. *Налогообложение* — 28%; *торговая скидка* (до +25% к цене. Эти две добавки дошли до 1/3 розничной цены[1]. *Розничная цена* увеличилась в 13—17 раз[2]. Каждый «составляющий» эту формулу, как правило, носитель госсобственности, монополист; сокращение ставки налога и скидки до 10% снижает цену на 1/4.

Теперь о некоторых итогах либерализации цен в России по состоянию на февраль 1992 г. Физиологический уровень потребления на одного жителя — 550 руб. Доходы ниже этой черты имеет 20% населения. Минимальный прожиточный уровень на одного жителя — 1300—2000 руб. Доходы ниже этой черты имеет 90% населения. Сокращение уровня реальных доходов — 40% (от декабря 1991 г.). Рост цен на продукты питания (в среднем по России по сравнению с декабрем 1991 г. — в 4 раза. Производство ТНП сократилось по сравнению с тем же месяцем на 11—23%.

Таблица 1

Динамика промышленного производства и индекса оптовых цен предприятий (по СССР)

ПЕРИОД	1990	I кв. 1991	II кв. 1991	III кв. 1991	Сентябрь 1991	IV кв. 1991
Индекс цен	100	183	217	232	264	400
Промышленное производство	100	95 (—5.0)	96.2 (—3.8)	93.2 (—6.8)	93.8 (—6.2)	89-90 (—10)-(—11)

Рассмотрим последствия повышения цен лишь в одной сфере — на воздушном транспорте. Цены на авиабилеты увеличились в среднем в 3 раза. Цены на горюче-смазочные материалы выросли в 8 раз. Поток авиапассажиров в ряде аэропортов сократился в 2 раза. В итоге финансовое положение предприятий авиатранспорта не улучшилось.

Не надо думать, что мы в процессе либерализации цен идем каким-то особенным путем. Вот что произошло в Польше после «шоковой терапии» с 1 января 1990 г. Главный результат — быстрое достижение рыночного равновесия. Сопутствующие условия — повышение цен: индекс потребительских цен на товары и платные услуги (январь—июль 1990 г. к январю—июлю 1989 г.) составил 1181%. Снижение реальной заработной платы более чем на 30% примерно в тех же временных интервалах. Доля затрат на продтовары в потребительском бюджете

1 Есть оценки, что розничные цены примерно на 80% состоят из денежного «воздуха», а конкретно — из налогов-«невидимок» (Российская газета. 1992. 3 июля.)

2 К апрелю 1991 г.

достигла 70%. Потребление продовольствия населением снизилось на 25—27%. Число безработных на конец 1991 г. достигло 2,1 млн человек (около 11% трудоспособного населения). Падение производства в Польше в 1990 г. составило 24%; 1991 г. — 15; в 1992 г. — 6% (оценка). В Чехословакии в 1991 г. промышленное производство сократилось на 22%, ВНП — на 14%.

Пока что либерализация цен — самая болезненная для юридических и физических лиц нашей страны акция реформы.

Следует отметить, что механизм жесткого централизованного ценообразования для того и существовал, чтобы сдерживать практику повышения цен, объективно вытекающую из уровня монополизации экономики и затратного принципа формирования цен. Ликвидация механизма сдерживания цен, их размораживание мало что изменили в системе взаимоотношений продуцентов: наблюдался только рост цен — и никакой структурной перестройки, тем более повышения эффективности производства.

Откачка же денег произошла. В мартовском меморандуме Правительство России «обещало», что «в первом квартале в результате либерализации цен денежные сбережения в реальном выражении резко сократятся и избыточная денежная масса будет ликвидирована». К этому следует добавить, что абсолютное большинство благополучных ранее предприятий «сидят на картотеке». Нет средств, чтобы расплачиваться друг с другом. Другими словами, цены еще не уравновешены на уровне баланса спроса и предложения, но по ним уже можно судить о коммерческой ценности государственных предприятий и возможностях потребителей.

Тем не менее пока говорить об однозначной связи между ростом цен (в результате их либерализации) и падением производства было бы некорректно, поскольку есть другие факторы, обусловливающие этот процесс, в том числе субъективные. Однако впереди новый виток роста цен и сокращения платежеспособного спроса. Дополнительный фактор «разбухания» цен — непомерные налоги и торговые скидки. И все это, мягко выражаясь, не будет стимулировать рост производства.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Как сказал Председатель Госкомимущества России А.Чубайс, «последствий приватизации никто не знает». По оценкам правительства, поступления в бюджет средств от приватизации должны составить в 1992 г. — 92 млрд руб.,, 1993 г. — 350, 1994 г. — 470—500 млрд руб.

Нельзя утверждать, что изменение отношений собственности само по себе ведет к увеличению эффективности производства, по крайней мере, сразу[3].

3 Далее приведены данные по СССР.

Арендный подряд. На 1 июля 1988 г. на эту форму собственности перешло в стране 58 предприятий; 1 января 1990 г. их было 1332; 1 января 1991 — 2400, 1 июля 1991 г. — 3700. В 1990 г. при снижении общего объема производства выпуск продукции на арендных предприятиях вырос на 3,4%.В 1991 г. во всех сферах общественного производства арендные предприятия произвели продукции примерно на 200 млрд руб.

Частное предпринимательство — затраты здесь в среднем на Западе на 20—40% ниже по сравнению с сопоставимыми видами деятельности в госсекторе (Англия — 30%, США — 40%, Германия — 50%).

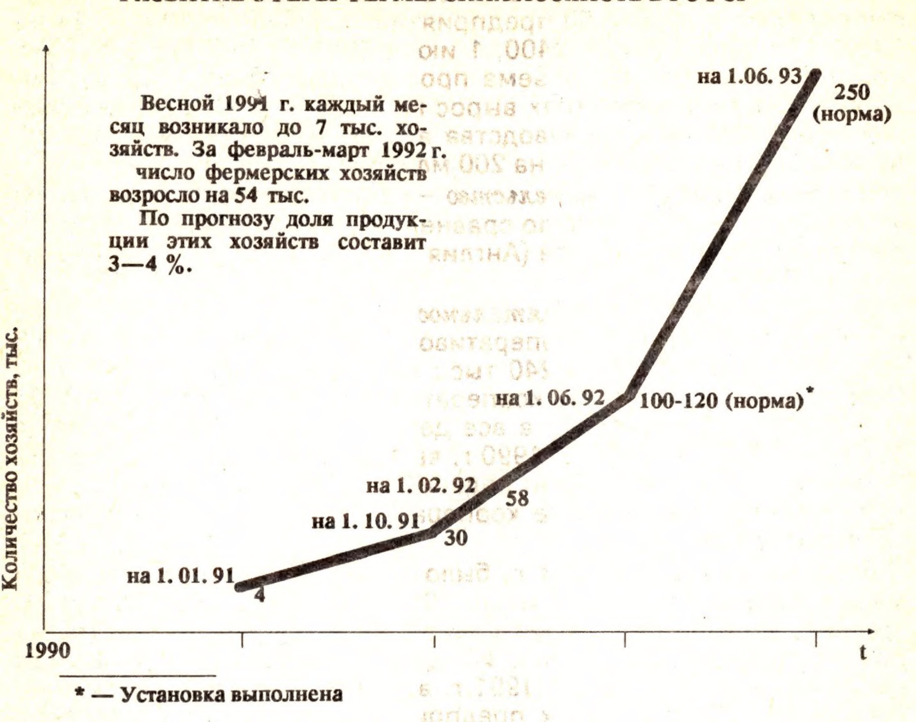
Кооперативная сфера деятельности. На 1 января 1989 г. у нас в стране было 77 тыс. кооперативов; на 1 января 1990 г. — 193 тыс.; 1 января 1991 г. — 240 тыс.; на 1 июля 1991 г. — 255 тыс. При этом зарплата членов кооперативов за вторую половину 1990 г. составила 45 млрд руб., а все денежные доходы населения за 1989 г. — 558 млрд руб. В 1990 г. выпуск продукции и услуг в них был сопоставим с объемами падения в госсекторе. В 1991 г. лопнули надежды на развитие кооперативов как конкурентоспособного сектора экономики.

Мелкий бизнес. В 1990 г. было образовано несколько тысяч малых предприятий. На 1 июня 1991 г. их было уже 500 тыс. В течение ближайших 3—4 лет ожидается увеличение числа малых предприятий до 2,5—3 млн. Их доля в валовом национальном продукте достигнет 1/3. В 1991 г. в промышленности насчитывалось около 20 тыс. малых предприятий. Их доля в отраслевом производстве составляла примерно 4%. При создании их на базе госпредприятий эффективность повышается в 2—3 раза. Но есть и обратные пропорции.

Совместная предпринимательская деятельность. Количество СП росло довольно быстро. Первая половина 1988 г. — около 50; 1 января 1989 г. — 190; 1 января 1990 г. — 1274; 1 января 1991 г. — 2805; 1 апреля 1991 г. — 3400. Но число действующих СП на эти же даты составило: 15, 60, 420, 480, 930, 948, т. е. колебалось в пределах от 28 до 33%. Вполне вероятно, что с принятием законодательства об иностранных инвестициях их деятельность активизируется, особенно в области разработки топливно-энергетических ресурсов.

Фермерские хозяйства. Их число увеличилось с 4 тыс. на 1 января 1991 г. до 30 тыс. на 1 января 1991 г. Весной 1991 г. каждый месяц возникало до 7 тыс. хозяйств. В свете наших событий интересно, что на Западе от 30 до 60% доходов фермера образуются за счет дотаций государства. В России в 1991 г. в этих хозяйствах производительность труда была выше, чем в общественном секторе, в 3—4 раза, надои молока — на 30—40%, привесы скота — на 20—25%. В 1914 г. урожайность в фермерских хозяйствах в России на 14% превышала среднюю.

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РСФСР



* — Установка выполнена

Таблица 2

«ПЕРИФЕРИЯ» АПК (СССР, 1991 г.)

Виды хозяйств	Количество	Прогноз
Личные подсобные хозяйства (ЛПХ)	Около 30 млн	Неопределенность
Садово-огородные участки	Более 20 млн	Быстрый рост числа
Подсобные хозяйства предприятий	Более 20 тыс.	Неопределенность
Фермерские хозяйства	Около 50 тыс.	Быстрый рост числа

Примечания: 1) часть ЛПХ перерастет в фермерские хозяйства;
2) 1/3 ПХ предприятий по эффективности не хуже колхозов и совхозов (по средним показателям).

Приватизации отведена главная роль по выводу экономики страны из кризиса. Отраслям и регионам установлены нормативные квоты на 1992 г. Принята программа приватизации. Широко распространено мнение, что процесс приватизации госсобствен-

ности должен предшествовать размораживанию цен. Однако поскольку время упущено и откладывать либерализацию было нельзя, то приватизация должна проводиться ускоренным способом.

Любой из названных выше процессов в одиночку может «повалить» нашу многострадальную экономику. В совокупности же, по оценкам, разрыв хозяйственных связей предприятий, непрерывный рост цен вкупе с налогообложением, утрата старых стимулов к труду и т. д. могут привести к падению производства в течение 1992 г. наполовину.

Правительство действует в рамках той же схемы: цели — средства — результаты. Целями его программы в 1992 г. являются резкое снижение темпов инфляции и максимально возможное противодействие падению производства. Меры, содержащиеся в меморандуме Правительства, отвечают рекомендациям Международного валютного фонда. Центральные моменты здесь — либерализация и приватизация. Получение внешней помощи и приток прямых иностранных инвестиций — еще одно необходимое средство перестройки экономики и выхода ее из кризиса. Но кризисы бывают разные. Наш — кризис разрыва хозяйственных связей и начала структурной перестройки — может быть назван кризисом недопроизводства (в отличие от кризисов перепроизводства на Западе). Отсюда объективно вытекает и неопределенность позитивных последствий от реализации предлагаемых мероприятий.

И это не главное препятствие. Необходимое условие успеха реформы — прекращение дезинтеграционных процессов в России, сохранение российской государственности на конституционной основе. Исключение фактора суверенизации откроет возможность квалифицированно отслеживать последствия экономических реформаций и осуществлять корректирующие воздействия. Экономика войдет в некоторый стационарный режим функционирования. Где находятся наиболее вероятные области коррекции?

1. Тактической и стратегической целевой установкой должно стать улучшение жизни народа, а не ликвидация бюджетного дефицита, тем более что в большинстве стран с развитой рыночной экономикой и высокой конкурентоспособностью на мировом рынке этот дефицит имеет место.

2. Обстоятельства могут потребовать временного замораживания цен и зарплаты, с возвращением их государственного регулирования. Особенно жесткий контроль необходим за ценами на продукцию, без которой невозможно функционирование сельскохозяйственного производства. Без этого не обеспечить страну продовольствием.

3. При проведении акций, связанных с приватизацией и либерализацией, необходимо учитывать специфику региональных воспроизводственных процессов. Несложно уяснить, что интересы, например, Московской агломерации (исходя из ее хозяйственной специализации) отличаются от интересов Урала или Сибири.

Интересен в этой связи опыт ускоренной индустриализации в СССР (как общенациональной цели). В 1928 г. 60,5% всей промышленной продукции составляли предметы потребления, 39,5% — средства производства, в 1940 г. эти цифры поменялись местами. Доля промышленности в национальном доходе составляла 53%.

Задействованные факторы (средства)

Экономические факторы ускоренной индустриализации: огосударствление собственности и построение соответствующей системы управления народным хозяйством; очень высокая норма накопления (ее размер колебался вокруг 30%); «откачка» средств из сельского хозяйства, вплоть до изъятия части необходимого продукта; реализация «остаточного принципа» по отношению к отраслям группы «Б»; политика «затягивания поясов» в потреблении; вынужденный экспорт (в ущерб внутреннему потреблению) зерна и топливно-энергетических ресурсов; огромный импорт машин, оборудования и иностранных специалистов; пренебрежение к проблемам экологии; система займов денежных средств у населения.

Внеэкономические факторы: культ вождя и воли политической партии; эксплуатация энтузиазма (один из наиболее ярких примеров — стахановское движение); современная идеологическая машина, умеющая все интерпретировать в пользу правящего режима.

Внедемократические факторы: лагерная экономика. По имеющимся оценкам, в системе ГулАГа ежегодно эксплуатировался труд 10—15 млн человек, т. е. почти 25% всех занятых в отраслях материального производства; казарменная экономика. В ней было занято порядка 35 млн крестьян (колхозников) и около 3 млн спецпоселенцев; подсистема страха: уголовные наказания за брак, срезание колосков, опоздания на работу и т. п.

УМОНАСТРОЕНИЯ

На вопрос ВЦИОМа: «Опасаетесь ли вы стать безработным в 1992 г.?» — в начале января были даны такие ответы: 2% — уже безработные; 30% — есть опасения; 40% — нет опасений; 23% — не работаю (по возрасту). Наиболее «горячие» в этом плане точки: Москва, Санкт-Петербург, Челябинск, Кемерово, Красноярск, сырьевые районы Крайнего Севера. На 1 января 1992 г. в России зарегистрировано госслужбой занятости 60 тыс. безработных; из них 66% составляли женщины; 10% — сельские жители. На 1 апреля 1992 г. насчитывалось 120 тыс. безработных. К 1 июня 1992 г. их будет 620 тыс. (прогноз), к концу года — от 2 до 15—20 млн[4].

Перманентная суверенизация, неукротимый рост цен, сопровождающийся резким падением жизненного уровня, нынешняя приватизация, часто имеющая мало общего с рыночными методами хозяйствования, создают в народе соответствующий социаль-

4 В последние цифры автор не верит.

но-психологический настрой. Каждый индивидуум постепенно превращается в Фому-неверующего.

По данным ВЦИОМа, народная формула выживания такова. На вопрос «Какие попытки вы предпримете, чтобы избежать бедности?» — 49% ответили: никаких; 28% постараются побольше зарабатывать; 21% надеются на подсобное хозяйство; 5% будут просить помощи у богатых родственников; 5% собираются продавать последние вещи. У людей нарастает ощущение «последнего часа», они перестают думать о завтрашнем дне, живут только сегодняшним.

Люди хотят надеяться, что их прежний уровень жизни не канул в прошлое. И надо сделать все, чтобы надежды эти оправдались. Начать надо с легких, но популярных мер. Необходимо, чтобы народ почувствовал необратимость процессов к лучшему. Во второе воскресенье своего президентства Рузвельт заметил: «Пришло время для пивка» и отменил «сухой закон» (ко всеобщему ликованию). Нашим руководителям здесь есть над чем задуматься.

* * *

В конце марта в газете «Комсомольская правда» появилось интервью с Е. Гайдаром под заголовком: «Экономика должна быть экономной». Этот лозунг, родившийся при Л. И. Брежневе, экономисты в то время, парировали шуткой: «Экономика должна быть экономикой...»



ПОЧЕМУ ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ В РОССИИ ПОТЕРПЕЛА ПРОВАЛ [1]

Михаил ЭЛЛМАН,
Амстердамский университет

Российская программа стабилизации, начатая в январе 1992 г., оказалась неспособной стабилизировать экономику. Шоковая терапия провалилась. Хотя налицо некоторые ее успехи, она неспособна предотвратить превращение начальной корректировочной инфляции в (почти) гиперинфляцию.

ДОМАШНЕЕ СРЕДСТВО

Провал шоковой терапии в России — это провал доморощенного плана стабилизации, а не программы Международного валютного фонда.

Российская программа стабилизации включает некоторые рекомендации МВФ (т.е. радикальный, а не консервативный подход к реформированию экономики, освобождение цен, сокращение бюджетного дефицита). Правительство под давлением «семерки» было вынуждено принять соответствующие политические меры в качестве условия перенесения сроков уплаты долга. И тем не менее программа — средство домашнего изготовления: она не разрабатывалась в тесном сотрудничестве со специалистами МВФ, не содержит детальных экономических проработок на 1992 г., не включает мер, которые МВФ рассматривает как существенные (контроль роста зарплаты, положительный реальный процент, устойчивые валютные курсы). Иностранные советники не играли заметной роли в ее формировании[2].

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ

Российская программа стабилизации отличается от польской (1990 г.) по четырем аспектам. Три из них касаются контроля в области зарплаты, нормы процента и валютных курсов.

Характерная черта польского плана

1 Подготовлено В. П. ИНМАТОВЫМ на основе работы «Провал шоковой терапии в России». Опущено описание мероприятий российской программы и различные оценки экономического развития в первом полугодии 1992 г., как мы полагаем, хорошо известные нашему читателю. И не только по публикациям.

2 Это утверждение трудно согласовать с имеющимися сообщениями о зарубежных экспертах правительства, обсуждениях в различных исследовательских группах. Сравните, например, с программой российского правительства предложения по стабилизации советской экономики в статье известного экономиста У. Нордхауза, основанной на дискуссиях исследовательской группы IIASA, включавшей и разработчиков программы (ЭиММ, 1992, N 2) (прим. ред).

стабилизации — система контроля роста зарплаты в государственном секторе, которая гарантировала, что рост зарплаты не превышал роста цен, и тем самым устраняла такой источник инфляции, как повышение зарплаты (wage push Inflation). Новое правительство осознавало важность этого момента, но считало, что в российских условиях жесткий контроль зарплаты невозможен по политическим соображениям.

По моему мнению, это правильная оценка политической ситуации того времени. Более того, если бы правительство попыталось осуществить политику доходов и потерпело неудачу, проиграв в последовавшей затем конфронтации, это вполне могло привести к концу политики либерализации цен. Контроль над зарплатой, который был бы осознанно принят профсоюзным движением, подобно тому, как это случилось во многих странах западной Европы после второй мировой войны и в Польше в 1990 г., скорее всего был невозможен в январе 1992 г. из-за слабости профсоюзов, отсутствия политической поддержки шоковой терапии сильнейшими из них. И хотя в 1992 г. новое правительство вполне сознательно пыталось развить корпоративные экономические институты, слабость социальных партнеров, радикальная природа экономической политики правительства и резкое падение жизненного уровня сделали добровольный контроль над зарплатой сомнительным.

Другой важной особенностью польского плана стабилизации была политика, нацеленная на положительную реальную норму процента, чтобы предотвратить финансирование предприятиями инфляции, вызванной ростом издержек, препятствовать росту запасов в условиях дешевых банковских кредитов и заставить предприятия увеличивать поступления за счет рыночных продаж выпускаемой продукции. В России такая политика не была введена. Основная причина, как представляется, в том, что Центральный банк России не зависит от правительства (он ответствен только перед Верховным Советом, и вновь назначенные министры не могли давать ему указания. Центральный банк проводил свою политику, ориентированную на стабильность и выживание банков и производства. В условиях первых месяцев 1992 г. положительная норма реального процента угрожала бы выживанию значительной доли экономической деятельности в сфере производства. А поскольку страна находилась в глубокой депрессии, руководство Центрального банка полагало, что политика, углубляющая депрессию, была бы полным абсурдом.

Начало программы стабилизации не сопровождалось установлением фиксированных валютных курсов по двум причинам. Во-первых, неясность уровня этих курсов. Рыночный курс рубля зимой 1991—1992 гг. был много ниже, чем его паритетная покупательная способность. Во-вторых, правительство не имело запасов иностранной валюты для использования в качестве стабилизационного фонда.

Другое важное отличие — роль частного сектора в народном хозяйстве России в 1992 г. менее значительна, чем в Польше в 1990 г.: польский план стабилизации осуществлялся в экономике с преимущественно частным сельским хозяйством и хотя и небольшим, но отнюдь не малозначительным городским частным сектором. В 1989 г. частный сектор Польши насчитывал 40% всех занятых в народном хозяйстве; это не только сельское хозяйство и торговля, но и строительство (27% всех занятых), и промышленность (15%). В России сельское хозяйство в основном контролируется государством, а городской частный сектор существует главным образом в щелях государственного и представлен

в основном посреднической деятельностью. Следовательно, для России было намного сложнее реагировать на рыночные стимулы так, как на это надеялись.

С точки зрения польского опыта план Гайдара был скорее похож на провалившийся второй этап экономической реформы, проводимый в Польше при премьер-министре Месснере в 1988 г. (с добавлением либерализации цен). Судя по польскому опыту, такая комбинация не могла привести к финансовой стабилизации и могла лишь ускорить инфляцию (вместе с сокращением дефицита).

ОЦЕНКА

Если гайдаровский план стабилизации судить по критериям, используемым при оценке экономической политики на Западе, — экономический рост, стабильность цен, внешнее равновесие, справедливое распределение доходов и низкий уровень безработицы, то это, с очевидностью, полный провал. Именно таково мнение преобладающего большинства российских экономистов и значительной части населения. Депрессия углубилась, инфляция ускорилась, экономика продолжает пребывать в состоянии глубокого внешнего неравновесия, распределение доходов стало крайне неравномерным. И хотя серьезная безработица еще не возникла, это, очевидно, лишь вопрос времени.

Однако такая оценка неприемлема. Если сравнить фактические результаты и экстраполяцию экономического развития 1991 г., можно увидеть ряд позитивных моментов правительственной программы стабилизации. Это:

— **уменьшение дефицита.** В противоположность Польше 1990 г. либерализация цен не привела к исчезновению дефицита. Основная причина, как представляется, — общий экономический хаос, падение производства и незначительный размер частного сектора. Дефицит повсюду. Во многих городах остается местное рационирование продуктов. Тем не менее дефицит, без всякого сомнения, в первой половине 1992 г. сократился. И это основное достижение программы стабилизации (но не из-за роста производства: просто падение спроса было более сильным и быстрым, чем производства)[3];

— **стабилизация внешней ценности рубля** в конце мая 1992 г. Курс рубля на официальном межбанковском рынке вырос с 169,2 за доллар в конце декабря 1991 г. до 113,0 — номинальное обесценение доллара на 33%. На уличном валютном рынке курс рубля оставался в течение первых 5 месяцев более-менее устойчивым, что также означает значительное увеличение его реальной ценности. Гайдар объяснил такое благоприятное развитие доверием его политике.

Скептически настроенные экономисты обратили внимание на роль рыночных интервенций в росте курса рубля на межбанковском рынке, без которых курс рубля был бы намного ниже. И тем не менее, хотя бы частично, это успех официальной денежной политики;

— **хотя действительное состояние бюджета неизвестно, представляется, что быстрое фискальное ухудшение, имевшее место в 1991 г., закончилось**[4];

— **возрос импорт.** В первом квартале 1992 г. он вырос на 15% по сравнению с 1991 г. С учетом роли сокращения импортных поставок в падении производства такое развитие обнадеживает;

— **проблемы внешнего финансирова-**

3 Справедливости ради следует отметить, что падение производства наблюдается во всех странах, применяющих шоковую терапию (прим. ред.).

4 Работа написана в июне. Прошло «всего» 1,5—2 месяца. Как быстро время вносит свои коррективы! (прим. ред.).

ния урегулированы. Хотя страна неспособна платить по своим внешним обязательствам, русские корабли и самолеты не арестовывают, и внешняя торговля протекает нормально.

Более того, прогресс заметен в осуществлении не только программы стабилизации, но и программы либерализации. Уже существуют частные фермеры, владельцы магазинов, лица, предоставляющие услуги туристам, и число их увеличивается. Хотя частный сектор встречается с огромными трудностями, он родился и растет.

Принимая во внимание все эти факты, в качестве оценки программы Гайдара, можно сказать следующее. Если под «успешной» программой стабилизации понимать программу, которая ведет к экономической стабилизации, тогда это — очевидный провал. С другой стороны, если программа стабилизации, осуществляемая в условиях крайней нестабильности, хотя бы частично стабилизирует положение и в некоторых важных аспектах много лучше, чем экстраполяция унаследованных ситуаций, тогда программа Гайдара частично успешна. Ее основной провал — это то, что она не смогла предотвратить переход от неизбежной начальной корректирующей инфляции к (почти) гиперинфляции.

Вообще говоря, неспособность гайдаровской программы достигнуть стабилизации — это провал шоковой терапии.

ПРИЧИНЫ ПРОВАЛА

1. Глубокое неравновесие начальной ситуации. Крайняя тяжесть унаследованных проблем предопределила крайнюю сложность быстрой стабилизации.

2. Неспособность сбалансировать бюджет, несмотря на оптимистический бюджет первого квартала, принятый в январе 1992 г., сделала стабилизацию невозможной. Причины скорее на стороне доходов, чем на стороне расходов. Основные факторы — падение производства и дезорганизация налоговой системы.

3. Падение производства усугубило ситуацию: напрямую оно ухудшило фискальное положение; а косвенным образом породило мощное политическое лобби за помощь предприятиям, секторам и регионам, положение которых оказалось катастрофичным, независимо от того, как скажется такая помощь на финансовой стабилизации.

4. Неспособность правительства контролировать рост зарплаты или проведение денежной политики — серьезная проблема для политики стабилизации.

5. Институты, унаследованные Россией от СССР, крайне неподходящи для стабилизационной политики. В России отсутствуют политические партии, которые смогли бы обеспечить парламентскую поддержку правительству, сильные социальные партнеры, которые могли бы вести с правительством переговоры и обеспечить поддержку достигнутого соглашения, значительный частный сектор, который может реагировать «нормальным» путем на рыночные сигналы. А имеется Центральный банк, независимый от правительства и не обязанный принимать его политику.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Провал пакета мер по стабилизации экономики будет, видимо, иметь серьезные политические последствия. Естественно, что провал основного пункта в программе либералов, скорее всего, подорвет их позицию как в правительстве, так и в обществе. Этот провал может укрепить позиции «патриотов». Но прежде всего следует ожидать появления в ближайшем будущем новых стабилизационных программ. Попытки будут продолжаться до тех пор, пока либо одна из них не окажется успешной, либо Россия развалится, подобно СССР.

ОТ РЕДАКЦИИ

Возможно, нелишне напомнить, что для оценки реформ («приспособленных для рыночных экономик с незначительным государственным сектором»), проводимых в странах с командной экономикой, использовать критерии успешности экономической политики для смешанной экономики следует крайне осторожно. Да, изменения в нашей жизни за последние годы значительны. Но поможет ли нам оценить их, понять, куда же мы идем, некритическое использование понятий «другой» жизни (фермер, частный сектор, денежная масса и пр.), рожденных из ее потребностей? Не приводит ли такое использование к оценкам, ожиданиям, представлениям, для которых в «нашей» реальности, возможно, нет оснований?

Смешно, например, судить о степени модернизации общества того затерянного в Тихом океане острова, о котором рассказал известный физик Фейнман (ЭКО, 1991, № 11), по количеству перенятых на Западе институтов («досуг» с неумеренным употреблением спирного, «авиадиспетчеры» в пробковых шлемах, «взлетно-посадочные полосы», прорубленные в джунглях, и прочее в том же роде). Хотя изменения в традиционной культуре островитян под влиянием «цивилизации» налицо, и изменения значительные...

Менее поверхностные критерии оценки изменений, принятые в экономической теории, дают, к сожалению, гораздо меньше оснований для оптимизма. Читатель может проверить это сам, выписав такие критерии из любого популярного учебника, в котором учтены результаты современных исследований (по теории прав собственности, общественного выбора, новым институциональным экономикам, экономике развития). Не претендуя заменить такой анализ, укажем лишь, что резкое падение эффективности общественного производства следует ожидать из-за резкого же роста:

* так называемых трансакционных издержек (непроизводственных издержек, издержек обмена), особенно на пути от продавца к потребителю, в том числе из-за неспособности государства специфицировать права собственности и обеспечивать выполнение различных договоренностей, а также отсутствия традиций «честной торговли»;

* неопределенности экономической ситуации, затрудняющей планирование и увеличивающей вероятность ошибок в принятии решений и ущерб от них (как нас уверяют, у нас пока нет цен, одни «ценовые намерения»);

* поляризации общества и использования силы или угрозы силы для достижения узкогрупповых интересов.

В общем, можно отметить рост неблагополучия в том, что прежде всего определяет не только конкурентоспособность экономической системы (сравнительную ее жизнеспособность), но саму ее физическую выживаемость. И как-то не видно сил, способных поменять ситуацию. По крайней мере, достаточно быстро (см. статьи Г. Ханина и Б. Пинскера в этом номере).

В. БУСЫГИН

Чудеса координации и согласованности в нашем обществе, благодаря которым мы удовлетворяем наши насущные потребности и можем наслаждаться предметами роскоши, мы воспринимаем как нечто должное...Согласованность в таких колоссальных масштабах может достигаться только если имеются важные предпосылки. В своем невежестве (или гордыне) мы порой уничтожаем эти предпосылки или не даем им развиться. А потом не можем понять, почему наша экономическая система вдруг «развалилась»!

П. ХЕЙНЕ. Экономический образ мышления.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ: ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВЫХОДА

Последние несколько лет российская экономика переживает тяжелейший кризис. По своим масштабам он не имеет равных в современной мировой экономической истории мирного времени и по размерам падения производства и уровня жизни сопоставим с периодами тяжелых войн и оккупацией части территории страны, как это было с Советским Союзом в период Отечественной войны. Размеры кризиса, вопреки надеждам многих простых граждан и научных работников, растут по мере расширения рынка и частной собственности. Чем больше становится капитализма, тем хуже идут дела в экономике. Конца кризиса не видно. Худшее еще впереди, о чем говорит, в частности, развернувшийся кризис заготовок зерна, ставящий страну на грань голода и финансовой катастрофы.

Скажу сразу: альтернативы рынку и капитализму я не вижу. Об этом говорит весь мировой опыт. Но огромная неудача реформирования российской экономики (и не только российской, тяжелый экономический кризис переживают практически все восточноевропейские страны) говорит, как мне кажется, о глубоких ошибках в концепции той экономической реформы, которая проводится сейчас в России и других восточноевропейских странах.

Следует отметить с самого начала исключительную сложность и, может быть, вообще неразрешимость задачи реформирования командной экономики. Мы здесь имеем дело с тем, что В. Бусыгин назвал институциональной ловушкой (ЭКО, 1992, № 5). И, как результат, перед нами задача, возможно, неразрешимая: «построить капитализм» почти с нуля в предельно сжатые сроки. Во всяком случае, мировая практика не имела дела с приватизацией огромного, охватывающего почти всю экономику государственного сектора. Попытка решить эту проблему «кавалерийской атакой», например, путем бесплатной передачи прав собственности гражданам, чревато созданием еще менее эффективных хозяйственных систем, чем те, которые были прежде.

Здесь следует указать на одно недоразумение: мнение о том, что простая замена государственной собственности на частную автоматически и сразу ведет к повышению ее эффективности, в общем, ни на чем не основано да и не соответствует действительности: создаваемые сегодня вместо государственных предприятий частные по техническому уровню часто намного ниже (кооперативы менее эффективны, чем государственные предприятия). Многих, видимо, ввело в заблуждение механическое сравнение посевных площадей и продукции в личных подсобных хозяйствах и госсекторе, показывающее якобы намного большую эффектив-

ность частного сектора по сравнению с государственным. Но при таком сопоставлении игнорируется уровень производительности труда и то обстоятельство, что значительная часть затрат для личных хозяйств оказываются бесплатными: похищаются корма, семена, бесплатно используется техника и бензин...

Целесообразно только такое изменение форм собственности, которое приводит к более высокой эффективности производства, если не сразу, то хотя бы достаточно быстро. Да и создаваемые сейчас частные предприятия — коммерческие банки, биржи, кооперативы, СП и другие новые коммерческие структуры — зачастую (и по крайней мере частично) спекулятивные предприятия, паразитирующие на разнице в ценах в директивной и частной экономике, мировых и внутренних ценах. Их деятельность с точки зрения экономики носит деструктивный характер (укажу хотя бы на огромный экспорт капитала из России) и не создает жизнеспособного частного сектора.

Помимо объективных трудностей реформирования командной экономики важнейшим источником экономического кризиса является ошибочная стратегия реформирования. Эти проблемы серьезно не обсуждались в советской экономической науке, как и в экономической науке западных стран. Практики реформирования не опирались на серьезную научную базу. По моему мнению, ошибочным является механическое смешение двух хозяйственных механизмов (командной и рыночной экономики), лишающее оба из них сильных сторон, так же как и попытка форсировать переход к рыночной экономике. При этом, если в первые годы перестройки советская экономика страдала от ошибок первого рода, то во второй период и в посткоммунистическую эру — от ошибок второго рода. Трудности перехода к рыночной экономике были недооценены и правительством, и радикальными экономистами. Тем не менее правительство Рыжкова все же видело их лучше, но оказалось не в состоянии выработать свой алгоритм перехода.

Переход к принципиально новому типу хозяйственного механизма вообще не может быть осуществлен за короткие сроки эффективно. Для вызревания и упрочения новых хозяйственных форм, новых форм собственности требуется длительный период. В то же время опасно разрушить старые методы хозяйствования до созревания новых, ибо это чревато длительным экономическим кризисом. К капитализму нельзя перейти ни за 500, ни за 5000 дней. Это дело десятилетий. Революции в экономике, как и в обществе, губительны. Удачным примером реформирования хозяйственного механизма является эволюционный переход от феодализма к капитализму, который растянулся на 3-4 века, но сопровождался почти безостановочным экономическим развитием, пусть и медленным, ростом социальной стабильности. Примером отрицательной реформы является ликвидация рабовладельческого строя в Европе, в результате крушения Римской империи, сопровождавшаяся огромным сокращением численности населения и сильнейшим хозяйственным кризисом. То же самое может ожидать и нас.

Идеи и алгоритм эволюционного (в отличие от революционного) перехода к рыночной экономике развивались выдающимся венгерским экономистом Я. Корнаи, американскими экономистами П. Мюррелем и Р. Маккиноном, венгерским экономистом Ж. Келеном и рядом российских экономистов (Голевым, Комлевым, Федоровым и некоторыми другими)[1]. Не все здесь разработано, имеются важные различия в деталях, но все же мне представляется, что эти авторы предлагают правильное направление реформы хозяйственного механизма. Они предусматривают, во-первых, длительный период сосуществования государственного и частного секторов, каждый из которых живет по своим особым внутренним законам. Это исключит паразитирование государственного сектора на частном, как это было в период нэпа, и эксплуатацию частным сектором государственного, как это происходило у нас в последние годы. Для этого каждый сектор должен иметь особую систему цен, денег, свою банковскую систему. Переход от командной к рыночной экономике будет происходить по мере созревания частного сектора, достижения им более высокой эффективности по сравнению с государственным и будет носить добровольный характер. Государство должно покровительствовать частному сектору, но умеренно. Государственный сектор и командная экономика будут обеспечивать стабильность, рыночный — динамизм.

Серьезные возможности для расширения частного сектора открывает привлечение иностранного капитала, которому должны быть предоставлены все условия для успешного развития.

На мой взгляд, сейчас мы стоим перед альтернативой: либо упорядоченное отступление на позиции реформирования командной экономики в виде политики эволюционного реформирования, либо полное и на многие годы возвращение к командной экономике и тоталитарному строю. Такое отступление требует и восстановления командной экономики в значительной части государственного сектора.

Наконец, эффективная экономика не может существовать без эффективной государственной власти. Мы поменяли плохое государство на полное безвластие. В результате экономика стала легкой добычей коррумпированных чиновников, а для эффективных предприятий возможностей стало еще меньше. Правительство не имеет ни продуманной стратегии, ни тактики, ни представления о том, что происходит в экономике (статистика стала еще хуже). С ним мало считаются. Не работают по-настоящему и все прочие органы государственной власти.

Г. ХАНИН,
Новосибирск

---

1 См., например: Корнаи Я. Дорога к свободной экономике. — ЭКО, 1990, № 9-12.
Мюррел П. Эволюционные реформы в экономике восточноевропейских стран.
Комлев С. Невостребованный потенциал безшоковой терапии. — МЭ и МО, 1991, № 6.
Келен Ж. К новой конвертируемой валюте. — Как сделать рубль конвертируемым. М., 1990, с. 116-135.

Вячеслав Васильевич МАЛЫХИН возглавил Главное экономическое управление Омской области и стал заместителем главы областной администрации, когда ему не было еще сорока. Никогда, по его словам, специально не стремился занимать высокие посты.

Закончил факультет экономической кибернетики Новосибирского университета. Среди учителей и авторитетов — А. Аганбегян, А. Гранберг, В. Богачев, К. Вальтух. После НГУ 18 лет преподавал в ОмИИТе. Став заведующим Омской экономической лабораторией Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, начал заниматься региональной экономикой. И из науки, а не из аппарата, попал в гущу экономических проблем области и страны-республики. Сейчас возглавил группу экспертов при Правительстве по вопросам региональной экономики.

Как экономист новосибирской школы — приверженец программ и системного анализа, считает, что период мракобесия скоро закончится и возобладает экономическая, а не революционная целесообразность. И любую проблему надо решать, опираясь на анализ ситуации, эксперимент, программу. Настоящую программу, которая, по определению, включает все блоки — концепция, цель, пути ее достижения, анализ последствий.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА: НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ

Правительство, преданное идеям монетаризма, направило главные усилия на решение макроэкономических проблем: стабилизацию финансово-денежной системы, изменение системы налогообложения, либерализацию внешнеэкономических связей. Региональные проблемы определены лишь штрихом персональной ответственности глав администрации за ход экономической реформы. Во взаимоотношениях «центра» и области, тех, кто задумывает и анализирует ход реформы, и тех, кто ее выполняет, нет ясности. Это существенный пробел. Ведь экономические и социальные интересы населения, политическая и законотворческая деятельность у нас традиционно связаны с понятием территории: республики, края, области, района. Недоучет этого приводит к автаркии, псевдосуверенности, когда области и районы пытаются натянуть на себя фрак государства.

Персональную ответственность глав администрации за ход реформ считаю верным способом проведения решений в жизнь: при всей необходимости разделения властей в демократическом обществе в период перехода к нему должно быть определено то ключевое звено, через которое реформа может быть доведена до конца. Это особенно важно, если сама реформа — способ выхода из кризиса. Однако ответственность предполагает и соответствующие права. Но именно этих прав у администрации нет. Более того, существующее законодательство и сделанные на прошедшем съезде народных депутатов России дополнения к нему только увеличивают эту брешь. Приведу только один, но чрезвычайно важный пример.

«Закон об области...» парализовал действия исполнительных органов, особенно в части финансовой самостоятельности и финансовых операций. Ведь, если буквально следовать Закону, администрация должна согласовывать все свои финансовые операции по меньшей мере с Малым Советом представительных органов. Однако, если посмотреть на характер работы Советов, не приукрашивая ситуацию, то очевидна неповоротливость сформировавшегося финансового механизма, при сохранении которого невозможен даже намек на ускорение реформ.

Укрепление представительной власти необходимо, но не путем смешения ее функций с функциями исполнительных органов. Скорее, наоборот: необходимо «разгрузить» законодателей от всех набранных явочным порядком и вне конституционных норм контрольных и административных функций, расширяя при этом поле деятельности Советов.

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПРАВ: СВЕРХУ ВНИЗ...

Разделение функций исполнительной и законодательной власти, на наш взгляд, могло бы стать в центре внимания Высшего экономического совета. Оттяжка во времени грозит опасностями разрастания конфликтов между администрациями и Советами на всех территориальных уровнях.

По моему мнению, **необходимо часть прав центра спустить в регионы.**

1. Расширить финансовую свободу в действиях администраций регионов, например, предоставить полные права по исполнению бюджета. За Советами останутся разработка концепции и утверждение главных статей бюджета.

2. Дать администрации регионов возможность непосредственно воздействовать на инвестиционную активность хозяйствующих на территории субъектов. Сегодня все рычаги налогового регулирования переданы в компетенцию Советов. Это зачастую приводит к тому, что под флагом социальной защиты предоставляются необоснованные льготы, в особенности тем структурам, которые в период выборов в Советы сформировали свои лобби. Попытки оправдать сложившуюся ситуацию в решении сугубо экономических вопросов необходимостью сохранения социальной стабильности приводят к сбоям в реализации исходных замыслов реформы.

3. Передать в компетенцию областных администраций формирование новых государственных органов, специально созданных для проведения экономической реформы. Отсутствие типовой для всех регионов структуры администрации позволяет адаптировать ее к местным условиям.

Сейчас областная администрация не имеет возможности влиять на деятельность, например, антимонопольных комитетов и комитетов по управлению имуществом. Неопределенность положения этих «новорожденных» структур привела к тому, что на местах они заняли позицию новоявленных экономических арбитров. Вопреки презумпции «экономической невиновности» они вносят предприятия в реестр монополистов только на основе статистических показателей об их доминировании на рынке (часто эти показатели путают с показателями концентрации производства). Хотя Закон требует от органов по демонополизации обоснования факта не только доминирования, но и монополизма. К тому же понятие рынка трактуется исключительно на географическом, а не на экономическом уровне. Результат подобных мер противоположен задуманному. Не создаются конкурирующие структуры, напротив, предприятия уходят с того географического рынка, на

котором они объявлены монополистами. Парализуется рыночная свобода.

Необходимо доверить местным администрациям формирование органов управления имуществом, структур по демонополизации и поддержке рыночных отношений. Приведу доказательство. Переподчинение структур, занимающихся земельной реформой, местным администрациям вопреки опасениям не замедлило, а наоборот, ускорило земельную реформу. Кстати, на этом пути появляется возможность предупреждения опасного роста бюрократии, поскольку на территориях уже действуют управленческие органы, которые могут выполнять и эти функции.

Указ Президента о предоставлении дополнительных прав «большим» городам привел к выпадению существенного звена из иерархии в структуре управления. На наш взгляд, чтобы обеспечить целостность регионального экономического механизма, надо корректировать данный Указ, особенно в части управления строительным комплексом, коммунальным хозяйством, торговлей, бытовыми услугами, транспортом, от которых зависит жизнеобеспечение области. Наиболее простой формой корректировки, позволяющей «элегантным» образом выйти из возникшей управленческой коллизии, явилось бы дополнение о том, что мэры «больших» городов, также как и главы администраций, назначались только высшими должностными лицами области, а не попадали в президентскую номенклатуру.

И наконец, взаимосвязь администрации и хозяйствующих субъектов правильнее строить на контрактной основе.

Сейчас предполагается заключать контракты между комитетами по имуществу и руководителями предприятий. Парадокс очевиден: ведь администрация не имеет никаких рычагов власти. Осуществляется подмена, которая, в конечном счете, может стать решающей. «Пятая колонна» приватизации неминуемо станет пятой по счету, но первой по значению властью, ибо владеющий собственностью имеет и власть.

...И ИЗ РЕГИОНОВ В ЦЕНТР

Идея регионализации экономической реформы не сводится к расширению прав местных администраций. Во многих случаях, напротив, **необходимо расширить поле деятельности центра.**

Так, отсутствие единой концепции развития и размещения производительных сил Российской Федерации в комплексе со схемой межрегионального разделения труда приводит к автономизации областных хозяйств: принимаются решения о закрытии границ для вывоза продукции. Но идет стихийное сопротивление автономизации. Биржи объединяются, области заключают соглашения (только по инициативе Омской области заключено более 60 двусторонних межтерриториальных договоров), создаются ассоциации по территориальному признаку. Надо лишь изучить различные формы интеграции и придать им законодательную силу, пока тенденция дезинтеграции не стала разрушительной.

Стабилизировать экономику страны может единая научно-техническая политика. Выход из кризиса, как показывает мировая практика, связан с обновлением производственных фондов. Но это невозможно сделать в пределах каждого «отдельно взятого» региона. Тем более, что НТП связан с развитием конверсируемых отраслей — кузницы технологий. А чтобы конверсия дала результаты, нужно определить концепцию вооружения страны, неразрывно связанную с национальными вопросами обороны, которые недопустимо делеги-

ровать на уровень регионов.

Далее, формирование интеллектуального и кадрового потенциала — в принципе общенациональная задача, особенно для фундаментальных наук. В стране имелся опыт сочетания национальных и региональных аспектов в развитии науки, например, программа «Сибирь». Однако эти программы сейчас рассыпались. Возможностей региональных администраций недостаточно, чтобы поддержать исследования, для которых требуется ресурсный потенциал всей Федерации. Если откладывать эти проблемы на перспективу, неизбежны интеллектуальное и духовное обнищание, управленческая и кадровая деградация.

Реализуемая в стране концепция приватизации не способна создать полноценную систему разных форм собственности. Если не пересмотреть взгляды на приватизацию, впереди конфликты между претендентами на собственность и создание грандиозной супербюрократической государственной структуры в виде комитетов и фондов по управлению имуществом. Если хотя бы на миг допустить мысль о слиянии этой госструктуры с какой-либо партией (а такая мысль совсем не абсурдна), то становится совершенно ясным, что через некоторое время, как феникс из пепла, возродится та идеологизированная экономика, а вместе с ней и режим, от которого страна делает попытку уйти через все трудности кризиса.

В концепции приватизации есть два исходных противоречия. Собственность разделена по признаку иерархии государственной власти: федеральная, областная, муниципальная. Таким образом, изначально собственниками определены государственные структуры, и в основе экономических отношений попрежнему остается собственность государства.

Полноценная приватизация может произойти и без создания искусственных надстроек. Но для этого должны быть изменены ее принципы. Наиболее приемлемым представляется принцип «возвратной приватизации». При персонифицированной ответственности администрации за ход экономической реформы ее можно быстро реализовать на уровне регионов силами существующих государственных структур.

Отделение органов демонополизации от деятельности местных администраций на практике приводит к тому, что территориальные управления берут на себя роль экономической «прокуратуры» и не занимаются поддержкой рыночных структур. Разумеется, роль надзирателя выполнять легче, но дело от этого страдает. Нужно вооружить органы демонополизации концепцией борьбы с монополизмом в нашей стране в условиях перехода к рынку. Иначе перекосы и развал концентрированных производств при отсутствии альтернативной государственной сферы производства приведут к сужению масштабов хозяйственной деятельности.

Существенная часть реформы — свободное ценообразование. И в этом процессе не учитывается региональный аспект. Если принимать его во внимание, то логика ценообразования должна быть дополнена ограничениями централизованного порядка.

Во-первых, в нашей огромной республике существенную роль играют рентные платежи, в том числе из-за различия транспортных издержек.

Во-вторых, при всеобщем дефиците товаров и ответственности администрации за обеспечение населения своих регионов начинается ценовая война между территориями. Регионы, на территории которых производится товаров, особенно продовольствия, больше, чем в соседних, страдают от организованного вывоза продукции. Выравнивание цен в

регионах-производителях в ответ на товарную интервенцию порождает ответную реакцию. Закручивается инфляционная спираль. Поэтому следует разрешить местным администрациям вносить согласованные с центральными органами ценовые ограничения, прежде всего на продовольствие и товары народного потребления. Стихийно такие ограничения действуют практически во всех регионах в форме запретов вывоза товаров за пределы территории.

Сейчас территории активно включаются во внешнеэкономические связи. Но несогласованные их действия на мировом рынке порождают нерациональную структуру экспорта, внутреннюю конкуренцию на рынке западных товаров, отсутствие объяснимых критериев в распределении экспортных квот. Поэтому уход от государственной монополии на внешнюю торговлю следует дополнить общими правилами поведения, иначе в наиболее выгодном положении оказываются сырьевые районы. Повсеместное использование сырья как валютного товара приводит к его дефициту на внутреннем рынке.

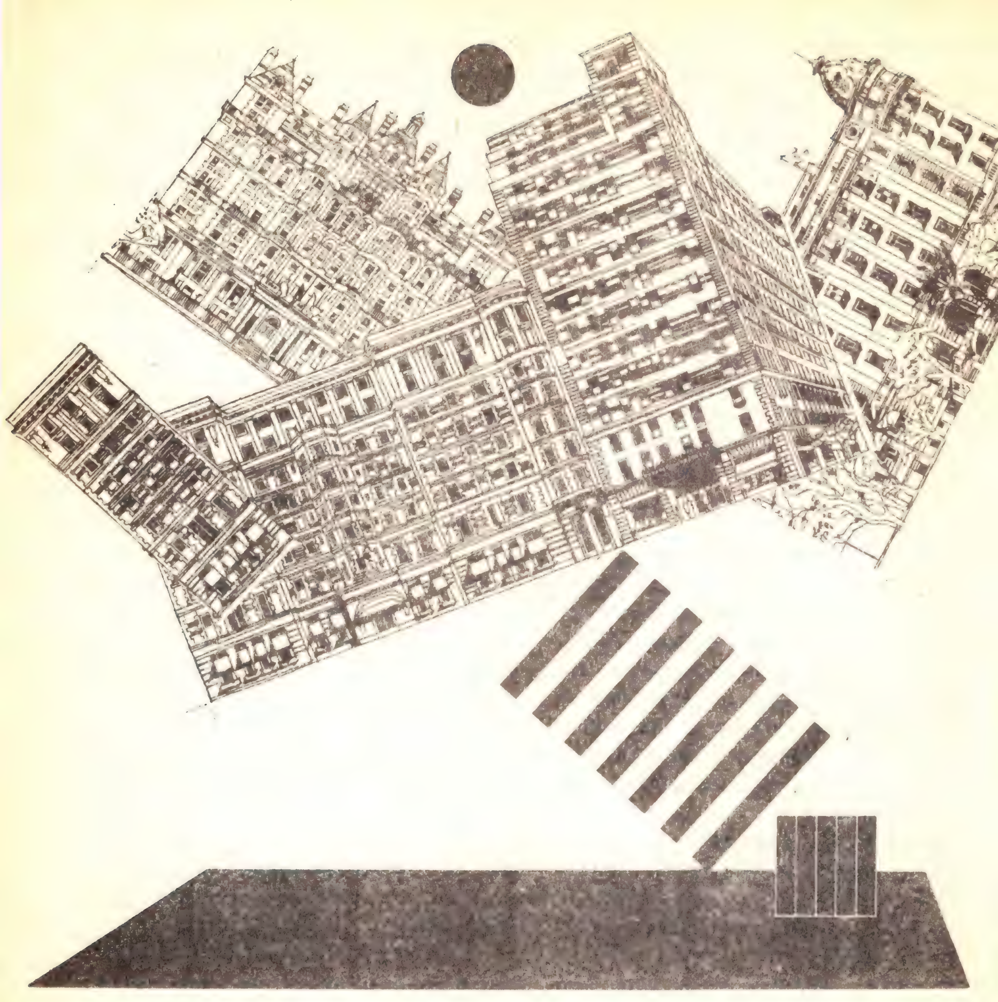
Многие годы идет дискуссия об изменении правил формирования бюджетов территорий для усиления контроля администрации над финансовыми потоками на территории. Однако дело не сдвигается с мертвой точки. Если пять лет тому назад территории контролировали примерно 10—11% финансовых ресурсов, то сейчас — аж 14%. Поэтому самостоятельность администраций, персонально отвечающих за ход реформ, весьма символическая. К тому же стабилизационная финансовая политика правительства переместила бюджетный дефицит на уровень территорий и предприятий. Без закона о банкротстве предприятий все это создало своеобразный финансовый коллапс. Только в Омской области взаимные долги предприятий составляют более 12 млрд руб. Зажатые тисками высоких налоговых ставок, хозяйствующие субъекты переходят на бартерные и наличные взаиморасчеты. Администрациям остается выпрашивать дополнительные рубли бюджетных отчислений и кредитов.

Привлекательная идея финансовых ограничений должна учитывать реальные обстоятельства: изменения параметров, по которым формируются местные бюджеты, создание дополнительных банковских структур, включая ипотечные муниципальные банки.

Изменение подходов к управлению экономикой, как оказалось, не отрицает регулирующей роли центральных структур. Однако планы социально-экономического развития исчезли, а пришедшие им на смену прогнозы эту функцию не выполняют. И министерство экономики должно представить способ межрегиональной увязки по всем секторам.

Неотъемлемая часть реформы — сопутствующая ей социальная защита, которая на практике сведена к компенсационным выплатам из бюджета. Кроме того, Верховный Совет время от времени принимает решения, нацеленные скорее на предотвращение социальных взрывов и противоречащие политике Правительства. Разумеется, сочетать экономическую эффективность и социальную справедливость непросто, но не выход — спускать эти проблемы на усмотрение местных администраций, например, предоставив ей право освобождать цены на основные продукты питания и другие товары. Нужно привлечение к социальной защите предпринимателей, филантропов, церкви.

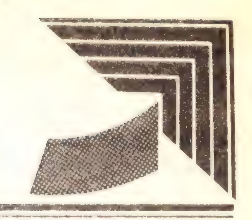
Существенным разделом единой программы социальной защиты должен стать четкий водораздел между теми требованиями профсоюзов, которые направлены на сохранение уровня жизни, и теми, которые дестабилизируют обстановку.



В № 4 ЭКО (материал «Свой дом на свой земле») первый заместитель министра архитектуры и строительства России А. С. Кривов рассказал о новой жилищной политике российского руководства, ориентированной на поощрение малоэтажного индивидуального строительства. Он ответил лишь на первые недоуменные вопросы, возникающие в связи с этой программой. На самом деле вопросов так много, что жилищная реформа имеет мало шансов быстро пройти через горнило Верховного Совета. Между тем ситуация в жилищном комплексе обостряется и недалек день, когда люди, доведенные до отчаяния бесплодным стоянием в очереди на квартиру, начнут решать свои проблемы без помощи государства. А это скорее всего означает самозахват земли и строительство безобразных времянок, из которых многим поколениям россиян невозможно будет выбраться.

Может ли хороший дом стать явью для многих в наше трудное время? Наши авторы, люди дела, ищут ответ на этот вопрос.

Созидая «средний класс»



М. МАСАРСКИЙ,
председатель кооператива «Волхов»,
президент Международной ассоциации руководителей предприятий

Недавно при обсуждении программы «Свой дом» на Совете по предпринимательству при Президенте России я получил упрек в стремлении строить только для богатых. Действительно, кооператив «Волхов» возводит в Новгороде односемейные дома европейского стандарта стоимостью от 2 млн руб. и выше. Недостатка в заказчиках, между прочим, нет. Строить для богатых одно удовольствие, с ними нет никаких проблем. И не на них, разумеется, рассчитана программа «Свой дом», проталкиванием которой я занимаюсь уже около трех лет.

Стремление сделать индивидуальное жилищное строительство массовым лично для меня означает попытку стимулировать рождение главной стабилизирующей силы общества, имя которой — «средний класс».

Прежняя система планомерно создавала людей с пониженным уровнем притязаний. Можно было, почти не работая, получить плохонькое жилье, очень среднее образование, какую-то видимость зарплаты. И о детях не особенно беспокоиться — на их долю тоже хватит. Ан нет — не хватает. Пришлось отказаться от сладкой сказки социализма, но стимулов для усиленного труда, который только и может поднять страну, по-прежнему мало: голод еще не стал реальностью, заработанное потратить практически не на что, а если денег начинает не хватать на привычное существование — граждане берут правительство за горло, угрожая забастовками.

К счастью, эта картина упрощенная, как и всякая схема. Есть все же немало людей, ставящих целью жизни благополучие — свое и близких. А символ благополучия, да еще независимости, прочности семьи, вообще устойчивости мира — это, конечно же, собственный хороший дом. Людей, способных ради этой мечты обречь себя на пожизненную каторгу выплаты огромного долга, я считаю зародышем среднего класса. Их желание строиться и необходимость при этом хорошо зарабатывать могут дать мощный толчок развитию российской экономики.

В правовом плане условия для реализации программы «Свой дом» начали складываться только сейчас. Тут не было бы счастья, да несчастье

помогло: обнищавшее государство почти не имеет возможности вести жилищное строительство. В общем — «стройтесь, граждане, сами».

А как люди могут это реально осуществить? Сбережения прошлых лет растаяли: зарплата, даже очень приличная, скопить миллионы не позволяет...

В развитых странах практически никто за наличные и не строит — строят за долгосрочный банковский кредит. Но где у нас банки, которые сейчас пошли бы на это? Если и открывают кредит, то на три месяца, да под 150% годовых, что вполне оправданно при такой инфляционной экономике. А для программы «Свой дом» нужен кредит массовый, дешевый, долгосрочный — на 20—30 лет. И я утверждаю, что эту проблему можно решить. Мы способны сами себя за волосы вытащить из финансового болота, на манер известного барона Мюнхаузена. В рамках программы «Свой дом» это выглядит так.

«Росбизнесбанк» и новгородский «Новобанк» согласны предоставлять застройщикам долгосрочные кредиты под 5—8% годовых при условии, если я отыщу деньги на эту программу. Речь идет о миллиардах, и они могут быть получены только от миллионов заинтересованных граждан.

Солидные эмитенты, в числе которых «Волхов», вместе с Московским правительством и администрацией Новгородской области, с октября объявляют жилищный заем. Выпускаются облигации на сумму 5 млрд руб. Обеспечены они будут не золотом, а городской землей — она не обесценится, а будет только дорожать. В случае необходимости для поддержания ликвидности займа городские власти обязуются эту землю продать.

Срок хождения жилищной облигации — 5 лет. В течение этого срока сумма займа должна обернуться. Условия займа, как нам кажется, привлекательны для многих людей, желающих уберечь свои небольшие деньги от инфляции:

* облигации низкономинальные, по 1000 руб., что доступно любой домохозяйке;

* выплачиваются 20% годовых;

* облигации обратимы, то есть могут быть превращены в деньги по первому требованию держателя. Надо сказать, что это необычное условие: в нашей стране таким был только государственный золотой заем.

А главная «изюминка» нашего займа — облигации будут играющими. Выиграть в тираже можно четверть, треть и половину стоимости дома. Почему не целый дом? Такой подарок — мечта для лентяев, а мы ведь хотим подстегнуть трудовую активность народа. Выигравший часть дома на оставшуюся часть автоматически получает льготный банковский кредит. Может рассчитывать на кредит и тот гражданин, который приобретет пакет облигаций на

половину стоимости дома. Банк примет их в качестве залога и будет сам себе начислять 20% годовых — что, естественно, выгодно банкам.

Почему еще банки идут на эту авантюру? Допустим, мы действительно получим 5 млрд руб. Миллиард сразу пойдет на обеспечение кредитов, а большую часть денег можно пустить на свободный финансовый рынок, в депозитную банковскую вертушку. Продавать деньги сейчас очень выгодно, можно быстро удвоить капитал. Прибыль, полученная от этих операций, также пойдет доверенным банкам для поддержания ликвидности жилищного займа.

Таким образом удерживается на плаву вся финансовая конструкция.

Важнейший вопрос — кто может претендовать на получение кредита? Естественно, лишь тот гражданин, который способен гарантировать его возврат. Тут должна быть задействована развитая во всем мире система ипотечного залога. До недавнего времени ничего нельзя было сделать, потому что Гражданский кодекс вообще не предусматривает имущественные отношения между гражданином и юридическим лицом. Сейчас, наконец, принято залоговое право. Есть февральский Указ президента, где сказано, что земельный участок может быть предметом залога. У большинства людей, желающих строить дом, есть городские квартиры, машины, другое ценное имущество — все это не обязательно сразу продавать, можно заложить под получение долгосрочного кредита.

В принципе человек может взять в банке деньги и просто их прогулять. Чтобы исключить такой поворот событий, банк будет требовать предоставить документы — акт о землеотводе, проект дома, договор с подрядчиком. Последнему и будут перечислены безналичные деньги.

Особых проблем со строительством дома сейчас не существует. Возьмем, к примеру, кооператив «Волхов» — это карьеры, кирпичный завод на 28 млн шт. кирпича в год, два асфальтобетонных завода, два проектных бюро, выдающие проекты домов на любой вкус. Мы можем и хотим строить качественно, быстро, комплексно. Слишком долго приходилось наступать на горло собственной песне, когда «Волхов» выполнял государственный заказ, который я называю программой «Чужой дом». Мы понаставили сотни плохеньких щитовых домов по всей Новгородчине. Платил Агропром, экономя на каждой мелочи. Предлагаем заказчику дорогу к домам проложить — «и по грязи дочапают», канализацию, газ провести — «не графья, обойдутся». Больно за людей, обреченных жить в таких условиях. Зато дешево...

Сейчас «Волхов», как я уже говорил, переключился на программу «Свой дом». Пока мы в основном имеем дело не с частными лицами, а с организациями, которые правдами-неправдами раздобыли землю под застройку. Тут есть свои сложности: мы поста-

вили дома, а заказчик заявляет, что денег на оплату у него «пока нет». Тогда, говорю, продадим дома, а они в ответ, естественно: «Не позволим, земля наша».

Нас, конечно, больше бы устроил чисто рыночный подход: мы комплексно застраиваем целый район и продаем готовые дома всем, кто пожелает их купить. Но здесь нерешенный вопрос — земля.

Я могу без помощи государства одолеть проблемы с финансированием, со стройматериалами, с подрядными мощностями, но не с землей.

Недавно в Москве ко мне зашел посланец совхоза из Солнечногорского района. Предлагают купить землю — 2,7 га за 5,4 млн руб., 20 тыс. за сотку, и это не рядом — 65 км от Москвы. Можно было бы подумать, но продавец еще добавил: «И восемь домов построить для хороших людей». Бесплатно, значит. А на кого, скажите, я повешу эти 40 млн? На тех, кто у нас возьмет участки по 15 соток под застройку?

Это подлая выдумка, что земля принадлежит крестьянам. Тогда вода кому — морякам? «Красные помещики», директора совхозов, уцепились за землю, потому что на ней держится вся их власть. Мэру Москвы облсовет отвечает: у нас земли нет, крестьяне против нашествия москвичей. А земля, если по-божески, принадлежит каждому человеку, родившемуся на ней.

Неужели на наших-то пространствах гражданин не имеет права на каких-то 15 соток? Я уверен, что если бы все же состоялся референдум о частной собственности на землю, подавляющее большинство — а это как раз горожане — ответили бы «да».

А пока «красные помещики» да еще чиновники стеной встали на съезде. Чиновникам тоже программа «Свой дом» поперек жизни. Им выгоднее, чтобы все жили вместе в одном бараке, так легче управлять. И кроме того — «барашек в бумажке»... Если кончится эпоха распределения, кто будет взятки давать?

Землю по закону продавать нельзя, но она сплошь и рядом именно продается. Есть уже практика, исходя из которой в Новгороде, например, надо платить от 1000 до 10000 руб. за сотку. Справедливо ли взваливать на индивидуальных застройщиков еще и такие расходы? Выход можно предложить, и вполне корректный, с точки зрения экономики. Нам всем собираются с 1 ноября раздать приватизационные чеки, по существу мифические. Ну, вложишь ты свой капитал в какое-нибудь предприятие, «приватизированное» трудовым коллективом. А им дела нет до прибыльной работы, они свой завод проедят, а когда деньги кончатся — пойдут митинговать. Но можно хотя бы часть чеков превратить в жилищный ваучер. Хочешь — меняешь его на долю в городской квартире, хочешь — на земельный участок. А уж дальше со своей собственностью делай, что пожелаешь.

В нашей стране проблема с землей совершенно искусственная. Ее, не считая пашни — целое море. Я в молодости пешком исходил весь Северо-Запад. В Ленинградской, Новгородской, Псковской, Тверской, Вологодской областях можно было бы разместить всех нуждающихся из республик СНГ. Такую программу под названием «Надежда» мы тоже сейчас разрабатываем.

... Хватит оглядываться на начальство. Оно не озаботится, у него, возможно, вообще другие интересы. Изменяют мир те, кто хочет нормально жить и работать.

ЗАГЛЯНЕМ В ПРОШЛЫЙ ВЕК...

(из книги Туган-Барановского М. И. «Социальные основы кооперации». М.: Экономика, 1989)

Родиной домостроительной кооперации... является Англия. Появление этого вида кооперации тесно связано с появлением капиталистической хозяйственной системы. Характерный для капитализма рост больших городов приводит к крайнему вздорожанию квартир, в особенности для беднейших слоев населения. Вместе с тем благодаря чрезвычайной скученности существенно ухудшаются жилищные условия большинства городского населения. Отсюда настоятельная потребность городского пролетариата, а также и вообще всех менее достаточных слоев городского населения, включая сюда хуже оплачиваемых служащих, чиновников и лиц либеральных профессий, в мерах общественной самопомощи для улучшения жилищных условий и понижения расходов по оплате жилища...

Первые английские строительные кооперативы имели характер особого рода сберегательных касс, ставивших себе целью накопление денежных средств, необходимых для постройки дома. Организация их была следующая. Группа лиц с неопределенным составом обязывается делать еженедельные взносы в общую кассу, взносы эти накапливаются, пока они не достигнут таких размеров, что образуется капитал, достаточный для постройки небольшого дома для одной семьи. Капитал этот выдается в ссуду тому или иному члену товарищества, причем дом переходит в собственность лица, получившего ссуду, строящего дом совершенно самостоятельно и пользующегося им по собственному усмотрению...

... Кооператив существует только для того, чтобы дать своим членам возможность приобрести в собственность дом. Когда эта цель достигнута, то лицо, получившее ссуду для постройки дома, остается по отношению к кооперативу должником, и только эта связь соединяет его с кооперативом. По уплате ссуды данное лицо выходит из состава товарищества.

Операции товарищества в высшей степени несложны. Оно является простой сберегательной кассой, только тем отличающейся от обычной сберегательной кассы, что активная операция ее имеет строго определенный характер и состоит в выдаче ссуд под залог домов. Этот характер активных операций домостроительных товариществ придает чрезвычайную финансовую устойчивость товариществам: ссуды обеспечены закладными, и риск потери выданной ссуды минимален. Расходы по управлению товариществом также очень невелики, ибо ввиду крайней простоты операций товарищества последнее даже не нуждается в своем особом помещении.

Однако этому виду строительной кооперации присущи очень крупные недостатки. Прежде всего она доступна только для более достаточных лиц, так как требует внесения, хотя и по частям, очень значительного пая. Затем в ней могут принимать участие только лица, уверенные, что им не придется менять своего местожительства в поисках работы... Задача товарищества этого рода ограничивается доставлением своим членам денежной суммы, необходимой для построения дома, сама же постройка, равно как и условия эксплуатации дома, товарищества не касаются.

Поэтому за последние годы начинает быстро расти новый вид домостроительного товарищества существенно иного типа... В настоящее время задачей домостроительного товарищества становится постройка дома.

В Англии инициатором этого нового типа товарищества явился видный общественный деятель Генри Вивиан. Домостроительные товарищества должны, по его представлению... стремиться преобразовать к лучшему жилищные условия городского населения. Город нашего времени представляет собой нечто до последней степени нерациональное и уродливое. Нужно создать новый тип человеческого поселения — город-сад. Чтобы достигнуть этого, домостроительные товарищества должны сами строить дома и оставаться их собственниками после того, как в них поселятся жильцы.

Товарищества (этого типа) приобретают для застройки обширные земельные участки и возводят на них по определенному плану изящные дома, устраивая между ними сады, площадки для лаун-тенниса и т. д. ... Правда, товарищества этого типа не могут считаться в полном смысле слова кооперативами и приближаются в некоторых отношениях к акционерным компаниям. Отступление от кооперативных принципов выражается следующими чертами: во-первых, в этих товариществах число голосов, которыми располагает каждый член, пропорционально числу паев во владении каждого (максимум числа паев в одних руках ограничен 10); во-вторых, на паи выдается довольно крупный дивиденд (однако не свыше 5%); наконец, товарищества имеют в виду как менее достаточных, так и более состоятельных квартирантов — стоимость квартир доходит в них до 1000 руб. в год и выше.

Товарищества этого типа работают, в противоположность старым товариществам, только в ничтожной мере на собственный, а главным образом на заемный капитал, выпуская особые закладные листы, которые без труда размещаются на рынке. Паевой капитал составляет около 15% всего капитала, которым располагают товарищества (с.176).

... На европейском континенте строительная кооперация развивается в новейшее время при непосредственной и очень значительной поддержке государства и муниципалитетов. Особенный размах строительная кооперация получила за последние годы в Германии. Германские товарищества по демократичности своего устройства стоят гораздо выше английских нового типа, так как в них каждый член имеет только один голос... Паи в них значительно ниже, чем в английских товариществах и преобладает пай в 200 марок; внесение такой суммы сразу не под силу пролетарию, но она вносится не сразу, а по частям...

Огромное большинство германских строительных кооперативов остаются собственниками выстроенных ими домов. Члены кооператива пользуются за определенную плату квартирами в этих домах.

Десятая часть пая вносится обычно при вступлении, а остальная сумма покрывается ежегодными взносами... Как общее правило, каждый член владеет только одним паем. Величина процента на пай не превышает 4 и нередко спускается значительно ниже (с. 177).

... Германская строительная кооперация влачила бы жалкое существование, если бы ей не пришли на помощь государственные кассы страхования рабочих, которые располагают миллиардным капиталом, составившимся из страховых взносов.

Германские кассы рабочего страхования понимают свою задачу очень широко и признают, что в сферу деятельности их входит содействие всякого рода мерам, которые приводят к оздоровлению населения. Конечно, самым действительным средством к поднятию уровня народного здоровья является улучшение жилищных условий. Поэтому кассы поступают в полном соответствии со своими основными

задачами, открывая широкий кредит домостроительным товариществам на льготных условиях... Кассы кредитуют до 70%, а иногда и до 85% стоимости имущества.

Существенную помощь германские строительные кооперативы получают от городских муниципалитетов. Большинство германских городов признает в настоящее время, что жилищная реформа, настоятельная необходимость которой никем не отрицается, может быть проведена только при помощи строительной кооперации. Поэтому обязанностью города является всяческое содействие этому виду кооперации и принятию мер к тому, чтобы кооперативное строительство было возможно более согласовано с интересами массы городского населения.

Германские города обычно не продают своих земель кооперативам, а сдают их в наследственно строительную аренду сроком на 70—100 лет, причем на все это время обычно назначается одна и та же умеренная арендная плата. Таким образом кооперативы избегают необходимости затрачивать крупный капитал на приобретение земельной собственности и в то же время избегают столь разорительного повышения городской земельной ренты. Далее, города деятельно содействуют получению кооперативами необходимых им денежных средств, что достигается следующим образом. Так как частные кредитные учреждения кредитуют только в известном проценте к стоимости имущества, то города устраивают специальные банки для кредитования под вторую закладную.

...Если же город не может непосредственно ссудить капитал, необходимый кооперативу, то он достигает то же, принимая на себя перед кредитным учреждением поручительство за исправное выполнение кооперативом своих обязательств, причем благодаря поручительству кредитуемая сумма повышается иногда до 90% стоимости постройки.

РЫНОК ПРОТИВ «ЖИЛИЩНОГО КОНВЕЙЕРА»

В. И. НЕФЕДКИН,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Более половины продукции отечественного жилищного строительства — так называемое «индустриальное» жилье, основу которого составляют многосемейные крупнопанельные дома, выпускаемые по ограниченному кругу типовых проектов. Модель «жилищного конвейера» рассчитана на то, что за счет единообразия, высокой специализации и крупных производственных мощностей при низком потребительском стандарте можно быстро удовлетворить спрос населения.

ГИГАНТ НА ГЛИНЯНЫХ НОГАХ

В литературе можно встретить ссылки на то, что практика крупнопанельного домостроения оправдала себя, по крайней мере в 60—70-х годах, позволив совершить «вторую жилищную революцию», резко увеличив объемы ввода жилья. Анализ, однако, не дает оснований согласиться с этим мнением. Потребляя материальных ресурсов немногим более, чем, скажем, жилищное строительство в США, аналогичная отрасль в бывшем СССР выдавала «конечной продукции» примерно в 2 раза меньше, если измерять ее в площади вновь вводимого жилья. Если же учесть различие в качестве, то разрыв возрастет еще больше.

Сложившаяся система жилищно-гражданского строительства базируется на том, что государство выступает в качестве практически монопольного заказчика и подрядчика. Альтернативные формы организации жилищного строительства (жилищно-строительные кооперативы, индивидуальное жилищное строительство) слабо развиты и не могут всерьез приниматься в расчет как потенциальные «полюса роста» в условиях рынка, поскольку они не имеют своей материальной базы и существуют постольку, поскольку рядом существует государственное жилищное строительство, с которым они, как правило, неразрывно связаны.

Государственная система жилищного строительства исключает даже возможность конкуренции на стадии как проектирования, так и строительства и эксплуатации жилого фонда. В этом смысле организация строительства вполне соответствует его технологии: существовать они могут только вместе и только при условии государственной монополии на производство и распределение жилья.

В свое время целесообразность перехода к индустриальным методам домостроения мотивировалась тем, что перенос части производственных операций со строительной площадки в заводские условия приводил к росту производительности труда строительных рабочих, способствуя в конечном счете снижению трудоемкости и сокращению сроков сооружения жилья. «Платой» за это стало повышение материалоемкости и, следовательно, увеличение доли материальных затрат в сметной стоимости.

По мере повышения коэффициента сборности, т.е. перехода к монтажу все более крупных элементов полной заводской готовности, требовалась все более мощная строительная техника, что, в свою очередь, способствовало росту фондоемкости строительно-монтажных работ и, соответственно, доли расходов, связанных с эксплуатацией машин и механизмов в сметной стоимости. Эффективность такого рода замены труда капиталом, как известно, определяется соотношением цен на эти факторы производства. Другими словами, выгодно замещать «дорогой» труд «дешевым» капиталом.

Динамика цен последнего полугодия такова, что труд относительно дешевеет, а материальные ресурсы (капитал) дорожают. Не исключение и интересующая нас отрасль. По нашей оценке, за последние два года цены на строительные материалы, машины и механизмы возросли в 40—60 раз, а зарплата строительных рабочих — лишь в 20—30 раз. Так, портланд-цемент, еще в 1989 г. поставлявшийся государственным строительным организациям по цене около 22 руб. за тонну, в 1992 г. продается на биржах по 1200 рублей. Еще более подорожали строительные машины и механизмы. В результате резко возросла конкурентоспособность неиндустриальных, относительно более трудоемких методов жилищного строительства (кирпич, мелкие блоки), а также комбинированных систем, сочетающих индустриальные и неиндустриальные элементы в разных пропорциях. Себестоимость нового индустриального жилья росла заметно быстрее, чем доходы его потенциальных покупателей.

Строительство крупных предприятий домостроения оправдывалось также возможностью удешевления продукции за счет «эффекта масштаба». Но чрезмерная концентрация высокоспециализированных мощностей имеет и негативные последствия. Так, она ведет к росту транспортной компоненты в цене продукции для конечного потребителя и в цене предприятия за счет увеличения среднего радиуса перевозок сырья и полуфабрикатов. При переходе к рыночному ценообразованию на продукцию домостроения «эффект масштаба» мгновенно превращается в «эффект бумеранга». По рыночным ценам население вряд ли сможет выкупить более 15—20% нового жилья, себестоимость 1 кв. м которого уже превышает три месячных зарплаты среднестатистического рабочего (из-за все тех же ножниц цен на труд и капитал), а бюджетное финансирование жилья сведено к чисто символическим суммам. Это означает, что загрузка производственных мощностей предприятий домостроения будет крайне низкой, и при любых мыслимых ценах на жилье они будут нерентабельны. Более того, несомненные преимущества получат производства средней мощности, поскольку среднее по размерам предприятие при 90% – ной загрузке мощностей будет иметь лучшие показатели, чем вшестеро более мощный гигант, выпускающий такой же объем продукции, но при загрузке в 15% («эффект масштаба» наоборот). Таким образом, производственная база индустриального домостроения, основу которой составляют заводы большой мощности, вполне заслуживает сравнения с чемоданом без ручки, который, как известно, и нести дальше нельзя, и бросить жалко.

Приведенные соображения не являются главным аргументом против индустриального домостроения в отечественном варианте. Сама идея принудительной стандартизации порочна в своей основе. А те сиюминутные преимущества, которые сулило «индустриальное жилье» в прошлом, предопределили скудное однообразие в настоящем,

а, возможно, и в ближайшем будущем.* Технологический потенциал крупнопанельного домостроения исчерпан, а жесткая специализация предприятий в сочетании с высокой концентрацией мощностей практически исключают возможность реагирования на колебания спроса на жилье, свойственные нормальному жилищному рынку.

ПОСТЕПЕННЫЙ ПЕРЕХОД К РЫНКУ ЖИЛЬЯ

Но, признавая неизбежной «победу» рынка в состязании с «жилищным конвейером», хочется предостеречь от скоропалительных и радикальных решений вроде быстрого перепрофилирования заводов крупнопанельного домостроения в теплицы для выращивания ранних овощей или в операционные залы товарно-фондовых бирж. Его преждевременное разрушение до того, как будет создана альтернативная (рыночная) система, приведет к весьма неблагоприятным последствиям, и практика последних лет подтверждает этот вывод. Но для ближайших трех-пяти лет дилемма такова: либо строить некоторое минимально допустимое количество дорогого, некачественного и достойного других негативных эпитетов индустриального жилья, либо не строить его вообще, ограничившись строительством «жилья для богатых», поскольку материальную базу для массового строительства качественного жилья нового поколения еще предстоит создать.

Прежде всего следует не допустить обвального снижения объемов производства столь социально значимого блага, как жилье.

Один из способов — временные бюджетные дотации предприятиям домостроения, предоставляемые не для вытаскивания аутсайдеров из долговой ямы, а с целью покрытия (полностью или частично) разницы между ценой, по которой квартиры будут приобретать их будущие владельцы (ценой покупателя), и ценой производителя, обеспечивающей покрытие затрат и минимальную рентабельность для производителей, аналогично тому, как в странах ЕС дотируется производство отдельных сельскохозяйственных продуктов.

Целесообразно установить фиксированный размер дотации в расчете на 1 кв. м общей площади жилья, которое уже продано по «цене покупателя». При этом отпадет необходимость в регулировании этих цен, так как заработает рыночный механизм и предприятия будут стремиться установить такие цены, при которых они получат максимальный доход с учетом дотации.

Государственное участие в судьбе предприятий, которые при данном уровне дотации будут убыточными, может ограничиться льготными кредитами для перепрофилирования производства, либо, если последнее нецелесообразно, продажей имущества «с молотка» с привлечением покупателей из числа коммерческих структур.

Предприятия, обеспечивающие возмещение только текущих расходов и не имеющие возможности для накопления

* «Нельзя отрицать возможности путем принудительной стандартизации или запрета разнообразия достигать в некоторых областях изобилия, способного возместить отсутствие выбора... В таких ситуациях приходится выбирать — получать ли преимущества путем принуждения или отказываться от них (с тем, чтобы, возможно, получить их позже, когда будут преодолены технические затруднения)... Проигрывая, быть может, в настоящем, мы сохраняем потенциал для развития в будущем... создаем гарантии завтрашнего прогресса, в том числе материального, ибо никто не знает, какая линия развития может оказаться перспективной» (Ф. ХАЙЕК. «Дорога к рабству»).

средств, будут некоторое время выполнять демпфирующую функцию, поддерживая минимально допустимые объемы жилищного строительства и по мере выработки «ресурса» и соответствующего ухудшения технико-экономических показателей переходить в третью группу. При наличии эффективных (рентабельных) проектов реконструкции часть предприятий данной группы могут получить финансовую поддержку из бюджетных или внебюджетных инвестиционных фондов.

Те же предприятия, которые смогут работать рентабельно и в течение 2—3 лет создать резерв денежных средств для последующей реконструкции производства, после проведения реконструкции с целью перехода к более эффективным технологиям домостроения, позволяющим разнообразить потребительские свойства выпускаемой продукции и удешевить ее производство (главным образом за счет снижения стоимости материальных ресурсов в расчете на единицу общей площади жилых зданий), составят вкупе с вновь построенными предприятиями основу нового (рыночного) уклада в отечественном жилищном строительстве, доля которого по мере роста платежеспособного спроса населения и формирования институтов долгосрочного кредитования жилищного строительства будет постепенно возрастать.

Стабилизация объемов ввода жилья будет означать конец переходного периода от модели «жилищного конвейера» к модели рыночных отношений в жилищном строительстве. В этот момент возникнет необходимость в «смене вех» и формировании новых механизмов государственного регулирования в этой сфере.

Возможны и другие варианты смягчения неизбежных трудностей переходного периода: выделение предприятий, работающих в основном на госзаказ и производящих «жилье для бедных», остающееся в муниципальной собственности и не подлежащее приватизации, субвенции конкретным предприятиям. Главное — избежать универсальных рецептов, предписывающих единообразные действия, вроде форсированного перехода к новой технологии домостроения, сколь бы эффективной она ни представлялась. Вопрос о судьбе каждого конкретного предприятия следует решать сугубо индивидуально, в зависимости от конкретных региональных условий, что, впрочем, не исключает выработки общей стратегии преобразований для каждого региона, которая носила бы рекомендательный характер и при необходимости дополнялась методами государственного стимулирования.

СРАВНЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОИЗВОДСТВА КОНСТРУКЦИЙ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

(стоимость мощностей в рублях на 1 кв. м жилья)

Варианты заводов		1985 г.	1991 г.	на 1. 06. 1992 г.
Крупнопанельного домостроения	В целом	118	194	2300
	Оборудование	33	64	652
Кирпичные с производством доборных изделий	В целом	86	133	1600
	Оборудование	21	33	396
По производству мелких блоков, в том числе из ячеистых бетонов	В целом	76	117	1300
	Оборудование	22	34	400

ИЗ РАЗДЕЛА "ЖИЛИЩЕ"

Материалы к Программе углубления экономических реформ Министерства архитектуры, строительства и коммунального хозяйства России

В жилищной сфере СССР проводилась политика преимущественно государственных решений. Результатом стало преобладание государственной формы собственности на жилье; монополизация подрядной деятельности, производства и распределения строительных ресурсов; монополия крупнопанельного домостроения; преимущественное развитие многоэтажной плотной городской застройки, развитие крупных и крупнейших городов со строгим нормированием уровня потребления жилья; хаотичное строительство в пригородах второго неполноценного жилья — дач и садовых домиков.

Одна из главных причин ориентации на индустриальное крупнопанельное домостроение — ощутимое несоответствие фактических затрат внутренней заниженной шкале цен на строительные материалы и механизмы (краны, панелевозы и др.). Но в результате экономической реформы и значительного повышения цен на основные строительные материалы и предметы домоустройства (металл, цемент, кирпич, сантехоборудование и др.) и приближения их к общемировым стоимость жилья индустриального возведения выросла за 1991—1992 гг. в 55—60 раз, составив на июнь текущего года в среднем 15—20 тыс. руб. за 1 кв. м.

При острой нехватке жилья жилищное строительство практически останавливается ввиду неплатежеспособности потребителя и неполноценности систем инвестирования и производства.

Основное направление структурных изменений в сфере инвестирования строительства, ремонта и реконструкции жилья, развития промышленности строительных материалов, изделий и предметов домоустройства является ориентация на максимальное расширение круга потенциальных инвесторов, вовлечение в этот процесс средств граждан независимо от их жилищной обеспеченности, средств предприятий, учреждений и организаций любых форм собственности, иных отечественных или иностранных юридических лиц. То есть резкий рост доли внебюджетных источников финансирования жилищной сферы. За бюджетными источниками сохраняется участие в строительстве социального жилья, а также создание инфраструктуры — сети дорог, инженерных магистралей, сети общеобразовательных школ и других объектов социальной сферы. Предусматривается изменение типов строящегося жилья:

1) переход от сборного железобетона к местным строительным материалам (кирпич, черепица, природные и эффективные утеплители, деревянные изделия, безавтоклавные ячеистые бетоны и др.), что позволит в сравнении с железобетоном значительно снизить стоимость материалов на один квадратный метр общей площади жилья;

2) переход на преимущественно малоэтажное строительство жилых домов в 1—2 этажа с приусадебными участками; многоэтажное жилищное строительство сохраняется только для оборудованных инфраструктурой зон крупных и крупнейших городов, развитие автономных и локальных систем инженерного оборудования.

Основа градостроительной политики и политики землепользования — полноценная частная собственность на землю (в том числе с правом сдачи гражданами-собственниками в аренду, в залог, продажи).

Структурные изменения градостроительной политики и политики землепользования предполагают отказ от понятия неперспективных сельских населенных пунктов, создание равных экономических условий для любых поселений и межселенных территорий, на которых могут располагаться районы малоэтажной жилой застройки.

Особую роль играет обеспечение земельными участками для малоэтажного частного жилищного строительства переселенцев и мигрантов в развивающихся системах расселения, таких как Среднерусская, Южносибирская, Тихоокеанская.

Основные направления развития строительной индустрии и промышленности строительных материалов:

1) опережающее развитие промышленности строительных материалов для малоэтажного жилищного строительства; развитие машиностроения для производства соответствующих видов технологического и инженерного оборудования;

2) развитие форм подрядной деятельности и строительства, рассчитанных на возведение малоэтажных жилых зданий, в том числе с участием будущих жильцов, развитие средств малой механизации, инструмента для работы с местными строительными материалами, производства готовых элементов и изделий — столярных, сантехнических и других;

3) переход от концентрации производства с высокой капиталоемкостью к множественности небольших производств с низкой единичной капиталоемкостью, от узкой специализации крупных строительных организаций к диверсификации подрядных услуг в рамках малых строительных фирм;

4) демонополизация, корпоратизация и приватизация строительных предприятий и организаций, акционирование предприятий строительной индустрии и промышленности строительных материалов в широком диапазоне форм — от малых строительных фирм до крупных территориальных и отраслевых объединений.

Управление структурными изменениями в жилищном секторе могут обеспечить:

1) законодательные акты об основах федеральной жилищной политики, о градостроительстве, о земельной политике, о залогах, приватизации, о налоговой политике, о собственности и другие законодательные и нормативные акты;

2) кредитно-финансовая политика, предполагающая кредиты населению на строительство или приобретение жилья, прежде всего в форме залоговых (ипотечных) кредитов по фиксированным или регулируемым процентным ставкам с выделением средств из соответствующих бюджетов на компенсацию банкам их затрат; организацию жилищно-сберегательных банков, акционерных обществ, выпуск ценных бумаг широким кругом эмитентов под обеспечение залоговой недвижимостью при гарантиях государства; систему целевых вкладов населения для строительства, реконструкции или приобретения жилья; развитие общей собственности на жилищный фонд, включая квартиры, при возможном участии в качестве долевого собственника государства и местных самоуправлений, а также любых заинтересованных юридических лиц;

3) опережающее инвестирование (включая бюджетное) развития промышленности строительных материалов и строительной индустрии, отвечающих требованиям строительства малоэтажного экономичного жилья, что не может быть обеспечено в рамках сложившейся базы индустрии жилищного строительства. Необходимым условием повышения эффективности «малого» частного жилищного строительства

является инвестирование структурных изменений, тогда как бюджетная поддержка приведет к задержке в структурной перестройке неэффективной базы стройиндустрии. Целесообразно привлечение инвестиций, в том числе кредитов международных и иностранных банков и других организаций;

4) налоговая политика, предусматривающая освобождение от налогов части доходов граждан, направляемых на строительство, реконструкцию либо приобретение жилья; льготы по налогам на прибыль (доходы) предприятий, учреждений и организаций, включая иностранные, направляемые в развитие строительства, реконструкции жилья, развитие промышленности строительных материалов, изделий и предметов домоустройства; льготы по НДС продукции для жилищного строительства;

5) политика корпоратизации и приватизации, учитывающая необходимость сохранения связных технологических комплексов с возможностью приватизации отдельных их элементов в рамках более крупных акционерных объединений.

Всемерное содействие развитию малых предприятий и организаций, создание рынка строительных материалов и услуг, для чего необходимо предусмотреть возможность аренды, выкупа предприятий, использования инвестиций и кредитов международных и иностранных организаций.

Первоочередными задачами являются:

1) разработка Общенациональной программы развития жилищного строительства;

2) привлечение в жилищный сектор экономики всех видов инвестиций, включая иностранные, а также кредиты Международного банка реконструкции и развития;

3) завершение разработки необходимых законодательных актов, постановлений Правительства, направленных на государственную поддержку жилищного сектора экономики, создание отраслевого внебюджетного фонда производств по выпуску новых строительных материалов;

4) контроль и поддержка в реализации программы приватизации жилья и предприятий строительного комплекса.

СТОИМОСТЬ 1 кв. м ПЛОЩАДИ ЖИЛЬЯ

	Этажность	На 1. 01. 90., руб.	На 1. 06. 92., тыс. руб.
Крупнопанельные дома	9 1-2	260 410	15-20 25-30
Кирпичные дома	9 1-2	285 350	15-20 25-30
Дома из эффективного кирпича	1-2	—	8-11
Дома из мелких блоков	1-2	310	10-12
Дома из безавтоклавного безячеистого бетона	1-2	—	6-8
Пенополиуретановые панели с облицовкой ЦСП	1-2	310	10-14

ЕСЛИ СТРОИТЬ – ТО "ЭКОДОМ"

И. ОГОРОДНИКОВ,
кандидат физико-математических наук,
генеральный директор товарищества «Экодом»,
Новосибирск

Россия стоит на пороге небывалого жилищного бума. Может быть, это смело звучит на фоне застывших на стройплощадках подьемных кранов, спада производства и всеобщей апатии, но очень скоро горожане осознают, что решение жилищной проблемы — только в их руках, и примутся за дело. При минимальной государственной поддержке (в основном в земельном вопросе) выбор большинства, я уверен, будет за индивидуальным жильем. Во многих странах мира идея своего дома в разные времена была национальной идеей, как, например, в США в 30-е годы. Выход из экономического кризиса тогда сопровождался лозунгом «каждому американцу — собственный дом». Так страна создавала свою недвижимость. Сейчас в Европе и Северной Америке в индивидуальных домах живет 60—70% населения. Бывший президент Джимми Картер возглавляет программу создания индивидуального жилья для населения с низким достатком — именно эта часть американцев живет в основном в таких домах, как мы с вами, и это не считается достойным человека жильем. А разве мы не устали ютиться в тесных и душных клетушках, друг у друга на голове, в дыму и грохоте городов?

Огромный творческий потенциал нашего народа в сфере домостроения становится очевиден, если посмотреть, как растут дома на садовых участках. Но в этой буйной фантазии есть и опасность: люди, дорвавшись, но не имея хороших проектов и знаний, строят зачастую нечто помпезное, но мало отвечающее понятию «дом». Обидно смотреть на каменные дворцы, которые невозможно будет обогреть, проветрить, очистить от мусора и отходов.

Итак, вопрос, что строить, становится одним из главных.

Мы предлагаем рассмотреть его с не совсем привычной — экологической точки зрения.

Прежде всего, когда говорится об экологических проблемах, мы обращаем внимание на то, что заводская труба коптит небо, что шахты выдают на гора мертвую породу, что химические предприятия отравляют реки ядовитыми стоками. Но подумайте, в какие горы складываются наши мусорные ведра, представьте реки, вытекающие из ванн и унитазов, и вы ужаснетесь.

Человеческое жилье оказывает большую нагрузку на окружающую среду. На создание и эксплуатацию жилья тратится до трети

энергии, расходуемой развитыми государствами, треть трудозатрат и около трети всех материальных ресурсов. Нагрузка на природу от любой системы пропорциональна той энергии, которую эта система перерабатывает, — следовательно, можно сказать, что на долю жилья приходится примерно треть нагрузки на экосистему. Эта нагрузка выражается в производстве отходов — строительных и бытовых, в создании карьеров и домостроительных комбинатов, в транспортных перевозках, связанных со строительством, и т. д. Добавим сюда еще высокую плотность заселения городов, что создает локальную перегрузку экосистемы. Естественные ландшафты полностью заменяются на искусственные, в которых нет места другим популяциям живых существ. Главное, и самому человеку как биологическому виду в этой искусственной среде может уже не остаться места — об этом все больше задумываются специалисты и просто грамотные люди, обеспокоенные будущим своих детей.

Приходит понимание необходимости решать проблемы качественного уровня жизни при ограниченном потреблении ресурсов.

Собственно, на всем этом и возникло понятие «экодом». Появилось ощущение, что необходимо жить иначе — в более естественных домах. Наши предки, и не такие уж далекие, жили в таких жилищах. Своей жизнедеятельностью они не порождали того, что не перерабатывается природой. Не было стиральных порошков, не было пластмасс и других искусственных материалов, которые в природе не встречаются. Все это мы тем или иным способом извлекаем из земли и разбрасываем вокруг себя.

Можно ли вернуться к естественному жилищу, не отказываясь при этом от благ и достижений цивилизации? В разных странах группы энтузиастов пытаются решить эту задачу, и уже есть определенные успехи. Кое-чего добились и мы в новосибирском Академгородке, где создано научно-производственное товарищество «Экодом».

Экодом мыслится как живая экосистема. Жизнедеятельность экосистемы характеризуется следующими основными принципами: ограниченность потребления, многообразие видов и существование замкнутых питательных цепей, когда продукты жизнедеятельности одной популяции являются продуктами питания для других.

В экодоме продукты жизнедеятельности людей перерабатываются естественным образом. Вода и воздух очищаются для использования в доме и подвергаются специальной обработке при выбросе из дома, чтобы не загрязнять окружающую среду. Существенным является сбережение всего, что можно. Экодом, спроектированный для условий Сибири, обладает повышенными теплоизоляционными свойствами, используются принципы «солнечно-активной» архитектуры, что позволяет лучше поглощать и аккумулировать солнечную энергию, экономя топливо. Все органические

отходы перерабатываются в компост, пригодный для удобрения приусадебного участка. Система отопления воздушная — она дешевле и удобней традиционной водяной системы отопления.

Такой дом не угнетает окружающую природу, а наоборот, наращивает ее биологическую активность. Но смысл дома не только в этом. Главное, чтобы он предоставлял живущим в нем людям благоприятные условия для жизни и отдыха. Для этих целей предусмотрен ряд бытовых оздоровительных удобств, в частности — зимний сад и оранжерея, которые нужны не только для отдыха, но и выполняют функции оздоровления воздуха и приготовления чистой питьевой воды с помощью растений. В оранжереях можно круглый год выращивать экологически чистые овощи и зелень, что немаловажно в условиях Сибири.

Мы взялись за создание экодома, не подозревая, что он окажется сложным, почти как космический корабль. Пришлось перелопатить гору специальной литературы, а многие вопросы решать своими силами. Благо, в Академгородке есть полный набор всех мыслимых специалистов. Люди работали быстро и успешно, потому что создавали не просто абстракцию, а идею дома лично для себя. Например, специалист по промышленной вентиляции, всю жизнь просидевший на закрытых военных темах, вложил все свое умение в соответствующие системы экодома. Вообще число научных консультантов и практических участников программы «Экодом» растет стремительно, потому что люди сами хотят жить в таких домах.

Первые экодома совсем скоро будут запущены в эксплуатацию. Но мы прекрасно понимаем, что отдельные удачи ничего не решают. Если всерьез говорить об изменении экологической ситуации в лучшую сторону, то должны строиться экопоселки, где дома завязаны в систему, создающую принципиально новый образ жизни. Это станет реальным делом только в том случае, если экодомам будут отдавать предпочтение широкие массы людей, которых, вообще говоря, не слишком волнуют экологические проблемы.

Значит, наш дом должен быть не только удобнее и притягательнее обычного, но и дешевле в строительстве и эксплуатации. Эта проблема решаема, как показывает наш опыт.

Расходы по строительству дома складываются из трех основных компонентов: транспортные расходы — одна треть, стоимость материалов — одна треть, остальное — работа. На чем можно сэкономить?

Во-первых, на транспортных расходах и на сборке дома.

Аренда подъемного крана — очень большая статья расходов. Упрощенные механизмы для малоэтажного строительства его вполне заменяют. Стеновой материал можно изготовить непосредственно на стройплощадке, применяя технологию ударного прессования. Сейчас есть большой выбор оборудования для

этих целей, но мы разработали свою конструкцию пресса — производительного и экономичного. Технология позволяет сократить затраты на стройматериалы и свести почти на нет транспортные расходы.

Еще один источник снижения денежных затрат — возможность использования труда будущих хозяев дома. В этом состоит специфика состояния нашего народа в настоящее время — мы поставлены в условия выживания и самообеспечения. То, что дико с точки зрения развитого индустриального общества, может оказаться нашим плюсом.

Разработанная нами технология позволяет бригаде из 3—5 человек поставить несколько домов за летний сезон — естественно, если стройка будет обеспечена всем необходимым. Предварительные расчеты вселяют уверенность, что технологию можно сделать массовой, а следовательно, организовать массовое строительство экодомов.

Теперь о затратах при эксплуатации. Экодом позволяет существенно экономить энергоносители. Отопительный сезон в Сибири при правильном выборе конструкций и материалов можно сократить до четырех месяцев. Для нашей специфической, очень ненадежной ситуации характерно стремление сделать дом как можно более автономным. В этом смысле экодом почти идеален. Автономность предусматривается такой, чтобы трудозатраты человека по эксплуатации систем жизнеобеспечения и их стоимость сводились к минимуму. Например, солнечные коллекторы устроены так, что требуют минимальной заботы. Аналогичным свойством обладает биотуалет, в котором протекают естественные, не требующие какого-либо вмешательства процессы.

Экологическое домостроение развивается во многих странах мира. Есть и целые поселки, но о массовом строительстве речь нигде не идет. Съездив недавно в Данию, я понял, почему это так. Жилищная проблема там давно решена, и новое жилье вводится на уровне единиц процентов. Качество традиционного жилья очень высокое, и на ограниченном рынке непривычному жилью — экологическому — пробиться непросто. Переделка на новые системы уже существующих домов тоже затруднена. От добра добра не ищут! Экологические требования, выигрыш от которых заметен в больших масштабах, противоречат сиюминутным интересам и привычкам конкретных людей.

В России ситуация другая. Мы практически не имеем качественного индивидуального жилья в европейском понимании, а рынок жилья у нас — один из самых больших и перспективных. Если сразу ориентироваться на экологическое домостроение, Россия может стать лидером в инвестировании крупных средств в решение экологических проблем. Самые развитые страны способны выделить на оздоровление окружающей среды лишь небольшие доли бюджета, Япония, например, в пределах 5%. А по оценкам

Римского клуба, для того, чтобы только остановить процесс разрушения естественной экосистемы, необходимы суммы, сопоставимые с десятками процентов от бюджета развитых стран. Никто не может позволить себе таких расходов, кроме России, — если будут одновременно решаться жилищная и экологическая проблемы.

Если все это дойдет до сознания широкого круга людей, то может, в принципе, превратиться в национальную идею. Неплохо звучит: «Россия — экологический парк планеты». Основание для таких надежд есть, но чтобы «процесс пошел», нужна хотя бы минимальная государственная поддержка. Пусть нет бюджетных средств — существует немало способов сделать программу «Экодом» приоритетной.

Нашим проектам присуждают золотые медали на выставках и ярмарках, а нужно другое — землю хотя бы под один базовый поселок, чтобы люди, отвыкшие верить словам, могли лично убедиться: экодом — это то, что стоит строить.

ПРИВЕДЕННЫЕ ЗАТРАТЫ С УЧЕТОМ КОМПЕНСАЦИИ ТЕПЛОПОТЕРЬ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЗДАНИЙ (ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАЙОН РОССИИ) на 1. 06. 92 г.

Материал, вид конструкции	Приведенные затраты, руб./1 кв. м наружной стены
Ячеистый монолитный бетон неавтоклавного твердения	939.7
Арболит	1232.5
Мелкие блоки из ячеистого бетона	1248.0
Монолитный керамзитобетон	1250.0
Пенополиуретановые панели с облицовкой двух сторон ЦСП и штукатуркой	1340.0
Мелкие блоки из тяжелого бетона с плитным утеплителем	1411.0
Мелкие блоки из бетонов на основе отходов ТЭЦ и доменных производств	1435.0
Трехслойные панели из тяжелого бетона и пенополистирола	1572.3
Эффективная кирпичная кладка с внутренним слоем из минераловаты	1643.2
Пенополиуретановые панели с облицовкой с внешней стороны в 1/2 кирпича и с внутренней стороны ЦСП	1658.0
Мелкие керамзитобетонные панели пустотные	1694.9
Однослойные керамзитобетонные панели	1962.5
Сплошная кирпичная кладка из керамического кирпича	2708.1



РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ*

Ю. ДАНИЛОВ,
Институт исследования организованных рынков,
Москва

Фондовая биржа в классическом понимании — институт вторичного рынка ценных бумаг. Однако в России и других бывших республиках СССР фондовые биржи взяли на себя организацию торговли на первичном рынке ценных бумаг, так как к тому моменту не существовало других институтов, способных работать на первичном рынке. Поскольку вторичный рынок не может возникнуть без первичного, нашим фондовым биржам на первом этапе пришлось регистрировать сделки в основном по размещению ценных бумаг.

СТРУКТУРА

Фондовая биржа — важнейший, но не единственный институт рынка ценных бумаг. К концу 1991 г. начала складываться структура рынка ценных бумаг, отдаленно напоминающая западные аналоги:

1) фондовые биржи и фондовые отделы товарных бирж;

2) аукционы;

3) сети брокерских контор, и отдельные крупнейшие брокерские конторы.

Биржи работали по временным правилам торговли; аукционы проводились по правилам, утвержденным их организаторами; брокерские конторы и их сети практически не имеют формальных правил. Соответственно, от бирж к сетям снижаются и гласность сделок, и надежность обращающихся ценных бумаг.

Начало 1992 г. ознаменовалось бумом инвестиционных компаний и фондов. Хотя сегодня большинство из них проводят инвестиции в основном в иной форме, чем вложения в ценные бумаги, однако со временем, когда корпоративная форма собственности охватит значительную часть экономики России, они неизбежно придут (а наиболее дальновидные приходят

* Рубрику курирует А. А. ЯКОВЛЕВ, научный руководитель Института исследования организованных рынков.

уже сейчас) к ценным бумагам, в первую очередь к акциям. В ближайшем будущем ожидается также появление пенсионных и медицинских фондов, вкладывающих деньги мелких инвесторов в ценные бумаги.

Происходит становление и технологической инфраструктуры рынка ценных бумаг. Уже созданы депозитарии и клиринговые палаты; неясно, правда, способны ли они работать в условиях более емкого рынка ценных бумаг, да еще со своеобразными российскими особенностями.

Появились в достаточном количестве и консалтингово-аналитические службы и фирмы, специализирующиеся на рынке ценных бумаг.

Принципиально различны мотивы, которыми руководствуются инвесторы при покупке акций в нашей стране и в условиях зрелой рыночной экономики. Там инвестора интересуют следующие моменты:

* возможность полного либо частичного контроля над акционерным обществом, в том числе участие в управлении;

* оптимизация своего портфеля инвестиций путем подбора ценных бумаг, качества и свойства которых взаимодополняют друг друга;

* возможность получения прибыли в форме ежегодных или ежеквартальных дивидендов, а также путем перепродажи в будущем ценных бумаг.

Нашего инвестора редко интересует возможность участия в управлении корпорацией или контроля над ней: он покупает ценные бумаги, преследуя прежде всего цель получения прибыли через участие в деятельности предприятия либо через получение определенных льгот, которые корпорация предоставляет своим акционерам (например, повышенные ставки до депозитам в банке-эмитенте; КамАЗ предоставляет владельцам пакета из 1500 акций право ежегодной покупки автомобиля по отпускной цене и т. д.). Получение прибыли путем перепродажи ценной бумаги в будущем является пока второстепенной, запасной целью, однако с появлением все большего и большего количества крупных дилеров выходит на первые роли, а у таких фирм, как «Фининвест» и «Брок-Инвест-Сервис» она была основной с самого начала их деятельности.

Инвестора, несомненно, интересует и размер дивидендов — важнейший момент при покупке акции в условиях развитой рыночной экономики. Он должен быть достаточным, чтобы покрыть обесценение вложенных средств вследствие инфляции. Но очень малая часть отечественных эмитентов имеет возможность полностью удовлетворить этот интерес, что существенно ограничивает значение этого момента при определении инвестиционной политики.

ТЕНДЕНЦИИ

В 1991 г. наблюдался резкий, не подкрепленный процессами реального корпорирования экономики, рост активности торговли ценными бумагами. Рекорды были зафиксированы на первых торгах Московской центральной фондовой биржи (МЦФБ) и фондового отдела Российской товарно-сырьевой биржи (ФО РТСБ) в августе 1991 г. (табл. 1), причем большинство акций приобретались по ценам, в 5—7 раз выше номинальных. Инвесторы, поддавшись модным рассуждениям о высокой прибыльности ценных бумаг, покупали акции без разбора, в том числе самые ненадежные, не требуя необходимой информации об эмитенте.

В 1992 г. на российском рынке ценных бумаг действовали две тенденции: снижение общего объема сделок и перераспределение оборота в пользу внебиржевых институтов. Это происходило на фоне усиливающегося государственного воздействия на рынок ценных бумаг. Нормативные акты, регламентирующие деятельность участников рынка ценных бумаг, ужесточили требования к его участникам, но не решили полностью проблему защиты инвесторов. Достаточно четкая регламентация порядка выпуска ценных бумаг и информации, включаемой эмитентом в проспект эмиссии, не была подкреплена контролем государственных органов. Так, НИПЕК безнаказанно нарушил положение о том, что первичное размещение проводится по единой цене; многие инвестиционные компании продолжают привлекать средства населения, не регистрируясь в качестве инвестиционных фондов (в том числе РИНАКО); лишь очень малая часть эмитентов представили проспекты эмиссии, отвечающие требованиям Министерства финансов России.

На снижение активности рынка ценных бумаг воздействовали также:

* общий финансовый кризис (замедление расчетов, высокие ставка процента и темпы инфляции и т. д.);

* рост компетентности инвесторов, пользующихся все более жесткими критериями при покупке ценных бумаг, усиление их осторожности;

* задержка с выполнением программ приватизации, лишившая российский рынок ценных бумаг большого количества акций с высокими инвестиционными характеристиками.

По сравнению с прошлым годом падение оборотов на фондовых биржах выглядит почти катастрофическим (см. табл. 1). Однако картина не столь проста. Уменьшение оборотов в значительной мере идет при падении курсов ценных бумаг, приближении их к номинальным стоимостям (а зачастую и при падении курса ниже номинала), что свидетельствует о появлении конкуренции эмитентов за инвестора. Наряду с падением объемов сделок на фондо-

Т а б л и ц а 1

Месячные объемы торговли ценными бумагами на фондовых биржах России и в сети EL-BIS, млн руб. (без учета кредитных ресурсов)

	1991 г.					1992 г.					
Биржа	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
ФО РТСБ	17.5	21.9	17.2	15.2	20.9	13.3	35.8	8.8	15.9	0.84	2.77
МЦФБ	351.0	28.4	57.1	59.2	34.6	29.4	4.3	8.6	1.5	0.9	1.54*
СибФБ	ок. 1	ок. 5	5.8	5.5	5.5	3.7	ок. 2	4.7	0	0.45	0.7
НФБ	—	—	1.2	0.6	2.8	1.3	3.5	1.8	3.5	0.02	0.04
ММФБ	—	—	0	0.8	0.6	0.1	1.1	0.6	0.6	0.43	0.03
По 5 биржам	369.5	55.3	81.3	81.3	64.4	47.8	46.7	24.5	21.5	2.64	5.08
EL-BIS								0.3	0.5	2.74	13.9

(*) — с учетом совместных торгов МЦФБ и ММФБ.

Сокращения: ФО РТСБ — фондовый отдел Российской товарно-сырьевой биржи; МЦФБ — Московская Центральная фондовая биржа; СибФБ — Сибирская фондовая биржа; НФБ — Нижегородская фондовая биржа; ММФБ — Московская Международная фондовая биржа; EL-BIS — внебиржевая сеть EL-BIS.

Т а б л и ц а 2

Структура предложения на продажу ценных бумаг МЦФБ, % (по состоянию на последний торговый день месяца)

	декабрь	январь	март	май	июнь
Акции:	51.7	30.0	74.9	47.4	63.0
бирж	37.5	19.5	15.1	35.1	47.5
банков	2.8	0.9	0.9	4.3	8.4
торговых домов	2.6	1.5	1.4	3.6	3.6
инвестиционных компаний			53.9	0.8	1.5
других АО	8.8	8.1	3.6	3.6	1.9
Депозитные сертификаты	2.7	44.3	10.6	28.4	14.1
Облигации	0	0.4	0.2	0.6	—
Опционы	0.7	0.9	0.2	0.6	0.9
Продажа брокерских мест	41.3	22.1	12.5	18.9	16.0
Аренда брокерских мест	3.6	2.3	1.6	4.1	5.9

вых биржах с марта-апреля значительно активизировался внебиржевой рынок.

Фондовая биржа, как уже отмечалось, институт вторичного рынка ценных бумаг, имеющего в современных российских условиях подчиненное положение. Поэтому с перемещением первичного сектора на внебиржевой рынок на долю фондовых бирж остается весьма небольшая часть оборотов рынка.

В мае торговля ценными бумагами на фондовых биржах практически замерла, в июне наметилось некоторое оживление. Определенное влияние оказали крупные эмиссии акций наиболее надежных банков и промышленных предприятий, появление достаточно широкого выбора акций инвестиционных компаний. Все более значительный объем сделок приходится на акции ценных бумаг наиболее надежных эмитентов.

Брокеры также в очередной раз приспособились к экстремальным условиям, связанным с развалом банковской системы.

При затишье в торговле ценными бумагами фондовые биржи проводят аукционы кредитных ресурсов, на которых заключаются сделки по межбанковским кредитам и депозитам предприятий, причем наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли депозитов.

Наиболее активно кредитными ресурсами торговали МЦФБ и ММФБ. В течение 1992 г. кредитные ресурсы появились и на других фондовых биржах — Сибирской, Западно-Сибирской, Санкт-Петербургской, Екатеринбургской и на Российской бирже ценных бумаг. Для фондовых бирж (кроме СибФБ и СПФБ) кредитные ресурсы стали практически единственным предметом сделок.

На падение оборотов фондовых бирж повлияла еще одна причина. Многие биржи начали реально вводить элементы листинга (допуска) ценных бумаг, отсекая высокорисковые (такие, как, например, акции «Экорамбурса», большая часть оплаченного уставного фонда которого сформирована за счет интеллектуальной собственности). На сегодняшний день наиболее жесткие требования введены (или вводятся) на ММФБ, МЦФБ, НФБ и СибФБ.

КОНКУРЕНЦИЯ

МЦФБ в 1992 г. утратила бесспорно лидирующее положение по объему торговли ценными бумагами среди фондовых бирж, однако ее список предложений остается наиболее репрезентативным (табл. 2).

Ассортимент ценных бумаг, выставлявшихся на МЦФБ, меняется достаточно резко из-за ухода на внебиржевой рынок крупных партий вновь выпущенных ценных бумаг (например, НИПЕК). После кардинального изменения структуры предложения на рубеже 1992 г. устойчиво увеличивается доля акций банков и бирж, большинство из которых представляют вторичный сектор РЦБ. МЦФБ

постепенно становится институтом вторичного рынка ценных бумаг.

Можно прогнозировать, что в ближайшее время на МЦФБ сформируется новая структура сделок и предложений. Некоторые подвижки заметны и на других биржах.

Фондовый отдел РТСБ по объему сделок вышел на первое место среди биржевых фондовых рынков, в первую очередь благодаря активизации торговли акциями банков (следует особо выделить акции Инкомбанка, на сделки с которым пришлась большая часть июньского оборота ФО РТСБ). ФО РТСБ практически выиграл конкурентную борьбу за рынок акций банков у ММФБ.

На СибФБ после некоторого затишья в последние месяцы наблюдается рост оборота, в основном за счет акций Сибирского биржевого банка. Интересны появившиеся в июне опционы на покупку со сроком исполнения 1 месяц и минимальными премиями. Курсы лежащих в основе опционов ценных бумаг явно невыгодны продавцам опционов, что свидетельствует об их стремлении оживить биржевую торговлю.

НФБ изначально ориентировалась на мелкого частного инвестора и, соответственно, на торговлю низкономинальными акциями. Однако и ей не удалось избежать падения активности.

СДЕЛКИ

В структуре сделок на фондовых биржах увеличивалась доля новых, относительно более привлекательных ценных бумаг — акций банков, затем инвестиционных компаний и промышленных предприятий. Однако к середине года размещение акций новых выпусков этих эмитентов, в первую очередь инвестиционных компаний и промышленных предприятий, стало шире происходить через внебиржевые каналы.

В июне уже большая часть оборота фондовых бирж пришлась на акции банков, причем эти ценные бумаги заняли господствующие позиции практически на всех фондовых биржах из-за высокой надежности акций банков и вторых выпусков этих акций. Две эти противоположные тенденции делают акции банков интересными и для биржевых спекулянтов.

Сделки с акциями и брокерскими местами бирж, наиболее популярные в прошлом году, практически прекратились и случаются только при стремлении избавиться от ценных бумаг посреднических и биржевых структур, которые приносят в условиях 1992 г. значительно меньшую прибыль, когда продавец назначает предельно низкую цену.

ВНЕБИРЖЕВОЙ СЕКТОР

Он состоит из множества мелких центров, ведущих торговлю ценными бумагами, и нескольких крупных (фондовый магазин «Антарес», объединенные торги: центр «Московские финансы» — «Церих» — «Российский брокерский дом», фирма «Орими брокер»), на которые приходится значительная часть внебиржевого оборота. Отдельно следует сказать о сети EL-BIS, объединяющей 60 независимых брокерских фирм в различных странах СНГ и Прибалтики. Это наиболее высокоорганизованный и крупный институт внебиржевого рынка ценных бумаг. В отличие от других фирм, в лучшем случае объявляющих цены покупки и продажи ценных бумаг (но не всегда выдерживающих их), сеть EL-BIS имеет единый относительно постоянный список предложений, унифицированный порядок заключения сделок на основе модемной связи с помощью компьютера.

В последнее время в сети все больше сделок совершается в секции вторичного рынка (табл. 3). В структуре сделок первичного рынка преобладают акции промышленных предприятий и банков.

Таблица 3

СООТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА СДЕЛОК В СЕКЦИЯХ ПЕРВИЧНОГО И ВТОРИЧНОГО РЫНКОВ СЕТИ EL-BIS

	март		апрель		май		июнь	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Общий оборот	286	100	520	100	2743	100	13903	100
Первичный рынок	274	96	509	98	61	2	11	0.1
Вторичный рынок	12	4	11	2	2682	98	13892	99.9

Лидерами по объему сделок во внебиржевом обороте являются акции инвестиционных компаний и промышленных предприятий (табл. 4). Высокая номинальная стоимость акций бирж «стягивает» в отдельные месяцы до 40% внебиржевого оборота, что, однако, значительно ниже, чем доля акций бирж на фондовых биржах, особенно в прошлом году. С началом размещения акций коммерческих банков второго выпуска во внебиржевом обороте выросла и доля этих ценных бумаг.

Кроме акций коммерческих банков, в ближайшем будущем наиболее интересно развитие торговли акциями инвестиционных компаний. С появлением многих крупных выпусков акций производственного сектора на инвестиционные компании ляжет основная тяжесть работы с ними, они же через сеть инвестиционных фондов смогут привлечь значительные инвестиции в ценные бумаги, сформированные из средств населения.

Таблица 4

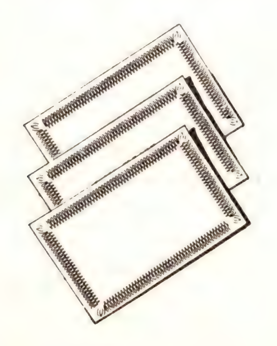
СТРУКТУРА СДЕЛОК С АКЦИЯМИ ВО ВНЕБИРЖЕВОМ ОБОРОТЕ (оценка), %

	март	апрель	май	июнь
Акции банков	6	2	4	14
Акции инвестиционных компаний	4	15	33	26
Акции бирж и торговых домов	38	18	28	31
Акции производственных предприятий	48	60	33	27
Акции других эмитентов	4	5	2	2

В отличие от Москвы, где акции инвестиционных компаний переместились во внебиржевой оборот, на периферии, где еще не сформировалась институциональная структура внебиржевого сектора рынка ценных бумаг, акции инвестиционных компаний остаются на биржах и пользуются заметным успехом. Инвестиционные компании вообще сегодня среди самых популярных у инвесторов эмитентов ценных бумаг. Это позволяет надеяться, что развитие российского РЦБ пойдет по цивилизованному пути, что будет сформирован эффективный механизм быстрого перераспределения инвестиций, быстрого перелива капитала в рыночном секторе экономики.

* * *

Можно ли ожидать в ближайшем будущем дальнейшего оживления фондового рынка? На кардинальное улучшение до проведения масштабной приватизации рассчитывать не приходится, так как критической массы ценных бумаг, позволяющей поднять ликвидность их рынка, пока еще не набрано.





БИРЖЕВОЙ БУМ ПРОШЕЛ: ЧТО ДАЛЬШЕ?

Беседа с генеральным директором Сибирского отделения Международной ассоциации руководителей предприятий, сопредседателем Российского биржевого союза Владимиром Гавриловичем ЖЕНОВЫМ.

- Владимир Гаврилович, как вы оцениваете нынешнее состояние биржевого движения в России?

— Биржевое движение переживает сегодня очень сложный период. И это связано в первую очередь с тем, что биржа, как лакмусовая бумажка, отражает общее состояние нашей экономики. Спад производства, который четко обозначился к лету 1992 г., естественно привел к снижению роста товарооборота и к сокращению биржевой деятельности. Этому способствовали и меры правительства по ужесточению деятельности финансово-кредитного механизма, налоговой и валютной политики, сокращению числа наличных и безналичных расчетов.

Следует учитывать и тот факт, что период, когда брокеры снимали «пенку» с излишних, сверхнормативных запасов, с неиспользованных ресурсов, конверсионной продукции, прошел, и теперь им нужно по-настоящему работать, т. е. заниматься конъюнктурой сбыта, изучать возможности поставщиков и потребителей. Иными словами, настал тот самый «черный» труд, который не особенно любят наши брокеры. Да и те «биржоиды», которые появились практически в каждом районе крупных городов и обозначились как биржи, сейчас стали осознавать, что они всерьез должны рассматривать такие вопросы, как антимонополия, конкуренция, неравные стартовые условия, так как ранее все российские биржи, в том числе и ведущие, работали в режиме товарных аукционов, расширенных торговых домов или крупных торгово-посреднических компаний.

Нынешнее лето отчетливо показало, что те биржи, которые находились в выгодных стартовых условиях и сумели гибко отреагировать на изменяющуюся ситуацию, выживут. Это МТБ, РТСБ, Ставропольская биржа, Хабаровская Дальневосточная корпорация, СТБ и некоторые другие. Они уже сейчас оказывают серьезное влияние на экономическую политику, постепенно приближа-

ясь к тому образу биржи, который существует во всем цивилизованном мире.

Например, на СТБ началась работа над фьючерсными контрактами по металлу, зерну. Кстати, металл и зерно — это сейчас наиболее реальные возможности функционирования биржи как классической.

- Но отличительной чертой отечественных бирж стала именно мелкооптовая аукционная форма торговли.

— В начале июля мы обсуждали на заседании группы биржевого комитета СТБ вопрос о том, как нам очистить операционные залы от несвойственных им товаров.

Какой здесь выход? Мы уже передали право брокерам работать в торговом доме с партиями мелкого опта и не принимаем на биржу партии на сумму менее 50 тыс. руб. Именно сейчас очень важно приложить максимум усилий, чтобы создать нормальные условия для торговли нормальным, т.е. стандартизированным, взаимозаменяемым биржевым товаром. И брокерам, и руководителям биржи это необходимо понять. Ведь биржа — в первую очередь сообщество брокеров. Это «те самые пчелы, которые приносят мед в соты». Поэтому, чтобы брокеры не занимались чем угодно, кроме нормального биржевого товара, администрация должна создавать им такие экономические и организационные условия, при которых они могли бы качественно выполнять свои функции, т. е. прогнозировать рынок, предвидеть завтрашнюю конъюнктуру цен.

Далее, мы пытаемся более четко формировать товарные группы, думаем над тем, как создать сеть мелкого опта, приближенную к потребителям в сельских районах, т. е. что-то по типу потребкооперации. И мы не боимся конкуренции, так как нашими козырями будут цены, оперативность аппарата и, если так можно выразиться, оперативность коробейников. В обмен на сельскохозяйственную продукцию мы сможем обеспечить селян всеми необходимыми им товарами.

Еще раз повторю, что большие надежды мы возлагаем на фьючерсные контракты, и возможно, уже в этом году удастся продать зерно будущего урожая. Повышение цен на зерно однозначно. И тот брокер, который будет играть на понижение или повышение курса, сумеет предугадать все — от погодных условий до политики ценообразования, действительно выиграет.

- Когда начинался биржевой бум, предполагалось, что биржи заменят систему централизованного снабжения. Оправдались ли эти надежды?

— Действительно, предполагалось, что биржи заполнят ту нишу, которая образовалась в результате развала ведомственных систем снабжения. Получилось это или нет, судить сложно, так как здесь нужна статистика. А объективная биржевая статистика, как правило, не ведется. Показатели, которые печатаются в таких

авторитетных изданиях, как «Коммерсант», «Биржевые ведомости» и др., носят, на мой взгляд, вероятностный характер. Я очень часто сомневаюсь в том, что эти показатели корректны и действительно ли те или иные биржи занимают подобающее место в этих «десятках» или «пятерках».

- Но при нормальном функционировании бирж статистика должна быть гласной, открытой, доступной информацией, кроме, конечно, конфиденциальной.

— Сложность как раз в том, что многие биржи не показывают своих действительных объемов деятельности. Они очень умело формируют свой имидж, и зачастую за гигантскими оборотами, числом заключенных сделок и т. д. скрывается желание показать, что биржа на самом деле настолько дееспособна. Возьмем очередное национальное изобретение — искусственную стоимость брокерского места. Вспомните, как в прошлом году на отдельных биржах нагнеталась стоимость брокерских мест и это было выгоднейшим, на первый взгляд, вложением капитала. А сейчас тот, кто набрал массу мест на тех или иных биржах и не сумел их с выгодой для себя реализовать, остался не в самом лучшем положении. Но вернемся к нашему вопросу.

По экспертным оценкам, биржи сейчас реально выполняют до 10% всего товарооборота продукции производственно-технического назначения. Но здесь дело даже не в цифрах. На мой взгляд, биржи сделали главное: заставили органы снабжения изменить свое отношение к распределению средств производства, заставили их забыть о том, что они «буфетчики», сидящие у кормушки распределения, делящие карточки, фонды, лимиты. Наши классические снабженцы начали понимать, что им необходимо изучать рынок потребителей, конъюнктуру спроса и т. д. Это же касается и товаропроизводителей. Ведь не секрет, что несмотря на тотальный товарный дефицит, многие из них вплотную столкнулись с проблемой сбыта. Вот сейчас, к примеру, Новосибирское объединение им. ЦК союза швейников буквально завалено продукцией. Они каждому работнику фабрики, который привезет заказ на сбыт своей продукции, отчисляют комиссионные, как коммивояжеру, а если еще он поможет реализовать ее за наличные, то это засчитывается для выплаты его собственной зарплаты. И это реальный сегодня путь, к которому, к сожалению, оказались неподготовленными ни отделы сбыта, ни отделы снабжения. А ведь это классическая формула маркетинга: вначале — сбыт, а уже потом — снабжение. Производить то, что покупают, а не покупать то, что производят. Но и здесь есть свои проблемы. Как сказал недавно исполняющий обязанности директора «Новосибирскмебели» Валентин Клятт: «Я прекрасно знаю, что сейчас моя продукция идет достаточно хорошо и в ближайшее время проблем со сбытом не будет. Но мебель — продукт долговременного потребления. Если бы мне кто-нибудь сказал, что мне нужно бу-

дет выпускать через три года, и я мог бы загодя готовить к этому материалы, оборудование, то я бы озолотил этих специалистов. Но их у нас фактически нет.

И, возвращаясь к нашему разговору, хочу подчеркнуть, что ни одна из наших бирж еще не стала реально институтом конъюнктуры спроса. Причем это отчетливо проявляется даже по группам товаров народного потребления, не говоря уже про более серьезные вещи — технику, оборудование, сырье, материалы.

- Что же ждет биржевое движение в ближайшем будущем?

— Элементарный опыт мировой экономики и закономерности нашего развития однозначно показывают, что число бирж уже к концу этого года резко сократится (сейчас их зарегистрировано около 200). Десять или пятнадцать бирж — вполне достаточно для России, но это будут действительно биржи как организованные рыночные пространства, как концентраторы спроса и предложения, которые смогут постоянно доказывать необходимость своего существования набором и качеством оказываемых услуг, скоростью оборота, информацией.

Уже сейчас довольно четко прослеживаются следующие тенденции. Это, во-первых, сокращение торгово-посреднической деятельности на биржах, слияние менее дееспособных структур с более крупными, трансформация бирж в торговые дома и другие коммерческие структуры. Примеров тому масса. Скажем, вокруг СТБ сейчас объединяются биржи Западно-Сибирского региона (Томская, Омская). В Екатеринбурге ряд бирж слились, создав Уральский биржевой союз. На основе трех бирж создан биржевой союз в Иркутске. Такая же ситуация и на Алтае. Азиатская биржа превращает все свои филиалы и представительства в торговые дома, т. е. постепенно биржи приобретают свой истинный статус, а значит, и называться они должны своими именами. Это же касается и тех структур, которые под вывеской биржи зарабатывали исключительно на торговле. Мелкооптовая торговля, несвойственные бирже товары однозначно должны уйти в торговые дома и другие коммерческие структуры. Ведь это же ненормальная ситуация, когда биржа, проводя собственную коммерческую политику, зарабатывает громадные деньги. Конечно, имеющийся капитал нужно использовать, но на развитие сугубо биржевых структур.

Наиболее крупные отечественные биржи, видимо, будут трансформироваться в холдинговые рыночные инфраструктуры, когда биржа является ее стержнем, а вокруг нее образуются биржевые банки, транспортно-фрахтовые, страховые компании, агентства по торговле недвижимостью и т. д. Типичный пример — СТБ, на базе которой вырос Сибирский торгово-промышленный инвестиционный союз.

Беседу записал Е. БЕКЕТОВ,
кор. ЭКО

«НАЙДЯ КОСТЬ, НЕ ПЫТАЙСЯ СЪЕСТЬ ЕЕ ОДИН, ПОДАВИШЬСЯ...»



**Беседа с Г. А. ГОРБОМ,
директором фирмы «Стройкерамика»,
Новосибирск**

В предыдущем номере ЭКО мы публиковали первую беседу с Г. А. ГОРБОМ, директором самого молодого завода в Новосибирске. Речь шла о трудностях становления производственного предприятия. Во второй беседе речь пойдет о том, как выжить и найти импульсы к развитию.

- Григорий Алексеевич, в последнее время от государства не приходится ждать инвестиций в производство, предприятия тоже особенно не рискуют, да и деньги не у всех есть. Но при отсутствии инвестиций предприятие неминуемо деградирует.

— За последние годы люди, получившие возможность заниматься бизнесом, накопили свои десятки миллионов. Те инвестиции на реконструкцию производства, выпуск новой продукции, которых мы раньше ждали от государства, пошли от предпринимателей. Они взяли все, что могли. Теперь начинают отдавать. Это, на мой взгляд, один из главных положительных итогов последних лет. Конечно, вкладывая деньги в производство, они становятся его собственниками или совладельцами, получают возможность диктовать свои условия. Но если у них хватило ума сколотить капитал, а потом удачно вложить его, то и дальше, надо думать, они будут действовать разумно. Сейчас именно инвестиции предпринимателей в производство способны поднять его.

- Но не везде же возможно быстро получить хорошую прибыль... На чьи инвестиции надеяться тем, кто выпускает не столь дефицитную продукцию? У кого изношено оборудование?

— Такие инвестиции возможны во всех отраслях. Продавать деньги — самое прибыльное сегодня. Но когда скопится значительная масса, необходимо вложить их во что-то материальное: в землю, в производство... Самое разумное — инвестиции в производство. Причем не обязательно в изначально прибыльное. Приведу пример. В городе Искитиме Новосибирской области был завод, выпускающий чугунные радиаторы, отопительные конфорки и т. д. То его закрывали по экологическим сообра-

жениям, то производство находилось в упадке из-за дефицита чугуна... Короче, завод был на грани развала. Нашлись предприниматели, вложившие в него деньги и ставшие совладельцами вместе с коллективом предприятия. Имея не менее 42% паев и голосов, они стали диктовать политику развития. Уверен, что года через полтора завод опять будет «на коне». Сам бы он из этой ямы не выкарабкался.

У нашего предприятия, кстати, рентабельность тоже невелика, потому что много денег мы тратим на техническое оснащение, на создание запасов оборудования и материалов, чтобы стабильно работать в 1993 г. У нас высокая заработная плата. Это также влияет на рентабельность. И, наконец, стремясь завоевать рынок, мы сдерживаем рост цен на свой кирпич. Тем не менее собственной прибыли хватает, чтобы решать все свои проблемы.

- Итак, наличие инвестора - одно из условий выживания. А что еще?

— Я уже говорил об этом, но не боюсь повториться, поскольку это основополагающий вывод. Сейчас время деловых одиночек прошло. В условиях дефицита материалов, очень высоких цен самое выгодное — объединить усилия. Но понять это и поступать так особенно тяжело людям, уже лет 10—15 работающим директорами предприятий. Они привыкли быть единоначальниками и прислушиваться лишь к собственному «я»: «Я сказал»... Им приходится ломать себя, это очень сложно. Нашему предприятию проще. Мы реально оцениваем ситуацию: чтобы выжить, надо объединяться, причем с разноплановыми фирмами. Одна имеет землю, вторая — оборудование, третья — квалифицированных специалистов, четвертая — избыток рабочей силы, пятая — финансовые ресурсы. Объединившись, можно создать дело, состоящее из двух-трех отраслей, которые будут нормально функционировать и давать прибыль. Сегодня такое сотрудничество позволяет выжить мелким и средним предприятиям. Но и крупные в конце концов раскроют свои ворота и пригласят компаньонов.

- Теперь надо либо активно входить в эту жизнь с ее диковатыми, как это кажется поначалу, законами, с ее новыми богачами, погоней за прибылью, либо уступить дорогу. Это сложно, особенно для руководителей оборонных предприятий. Я знаю, что вам знакомы дела в "оборонке" не понаслышке...

— Да. Во-первых, я долго работал на одном из крупнейших предприятий бывшего Министерства среднего машиностроения. Кроме того, мой отец — генеральный директор крупного объединения из этой же отрасли. Мы много говорили об этой деятельности.

Сейчас предприятия оборонного комплекса делятся на сугубо оборонные и выпускающие товары народного потребления. Вторые целесообразно акционировать и в дальнейшем приватизировать, оставив «оборонку» государственной. Это подстегнуло бы оборонщиков. Да и предприниматели вложили бы в эти предприятия свои деньги, дав толчок к новому развитию этих комплексов.

Просить деньги в банке, у государства — занятие бесполезное. Надо брать их самим у себя. Не зря Ельцин проводил совещания, в которых участвовали и предприниматели, и промышленники, и оборонщики. Он пытался наладить связь между ними. У одних есть деньги, у других — мощности...

- А что, есть мешающие этому объединению факторы?

— Больше всего препятствует то, что руководителям государственных предприятий запрещается участие в работе коммерческих структур. Мне легко. Я — частное лицо и работаю, как нахожу нужным. Приобретаю опыт предпринимателя, учусь. А как тогда учиться им? Считается, что они будут злоупотреблять своими возможностями. Но общий интерес — еще не личная заинтересованность. Если я вкладываю силы во что-то, я должен иметь отдачу.

Из любой ситуации есть выход, в том числе и для оборонщиков. Мы тоже попадаем в сложные ситуации...

- Да, но вам легче. Предприятие новое, компактное. Людей вы подбирали "штучно". Нет огромного аппарата управления, конструкторских подразделений, где масса женщин вяжет, пьет чай, болтает не один десяток лет.

— Честно говоря, я с удовольствием попытался бы поработать на крупном предприятии, где 9—10 тыс. работающих, и реформировать его. Там гораздо больше возможностей, чем у нас. Мощнейший научный потенциал, кадры великолепные. Из этого можно сделать прекрасную корпорацию... Вообще хорошо бы наладить здесь дела, а потом, найдя преемника, начать что-то новое. Очень интересное время, и какие прекрасные возможности оно открывает!

Наша промышленность обладает уникальным потенциалом. А мы ноем, жалуемся, чего-то ждем. Надо использовать этот потенциал в полной мере — и уровень жизни в стране станет достойным.

- В конце концов, если социалистическая система потерпела поражение в мирном соревновании с капитализмом, то это не значит, что потерпел поражение каждый из нас...

— Следующее условие для выживания — разумное сочетание производственной и коммерческой деятельности. Производство — сердцевина нашей работы. Но решать социальные вопросы мы не могли бы без коммерческих операций.

У нас организованы свои коммерческие структуры, мы участвуем в работе бирж. Кирпич прекрасно используется в бартерных сделках, в первую очередь, для удовлетворения нужд работников, и во вторую — для продажи полученной продукции на стороне и получения коммерческого процента. Продаем кирпич здесь, в Новосибирске, или строим из него что-то, на заработанные деньги, преобразованные в СКВ, приобретаем товары в Таиланде, которые у нас продаем. Такой оборот дает до 250—300% прибыли. Часть денег опять пускаем в оборот, часть — на закупку оборудования. Следующий вариант — создание совместных предприятий.

Основные партнеры — Корея, Китай. Создали российско-таиландское СП. Прорабатываем с ними вопросы переработки сельскохозяйственных продуктов. Наш вклад — кирпич для строительства предприятия, их — оборудование для переработки сельхозпродуктов, технология, подготовка специалистов. Заманчив вариант переработки картофеля на картофельные хлопья, готовые к употреблению, либо крахмальную лапшу, которую любят корейцы, китайцы. Она упаковывается вместе со специями и получается готовый продукт, который можно продавать и у нас, и за рубежом. Начинаем заниматься переработкой мяса. Есть технологии приготовления сублимата, кубиков, которые около полугода могут храниться при комнатной температуре. Значит, можно перевозить без опасений.

Продукты питания можно без особого труда экспортировать, зарабатывая валюту. Один килограмм сухих шампиньонов стоит 84 дол. А у нас есть резервные мощности по теплу. Создаем СП по производству шампиньонов, наш вклад — теплицы и другие помещения, иностранного партнера — оборудование для переработки.

Итак, три основных вида деятельности позволяют заработать деньги: создание совместных предприятий, коммерческая деятельность и объединение с предпринимателями и промышленниками.

- А не слишком ли широк этот веер?

— Я рассуждаю так: высказывайте все идеи, которые приходят в голову. Пусть некоторые будут сумасбродными. Потом можно «отсеять» те, которые принесут хороший результат. Если из десяти две-три дадут практический результат — уже хорошо. Нельзя чем-то пренебрегать. Приведу пример. В Новосибирске есть два предприятия: Новосибирскбурвод, занимающийся бурением скважин, и завод, выпускающий погружные насосы. Мы вошли в эту компанию, будем из кирпича строить насосные станции. Бурим скважину, устанавливаем насос, возводим дом, где находится вся аппаратура, — и объект готов.

Казалось бы, что общего между четырьмя новосибирскими заводами: «Экран», электровакуумным, приборостроительным и кирпичным? Ни один из них никоим образом не связан с производством батареек, источников питания. Один производит кирпич, другой оптику, третий телескопы, четвертый — микросхемы. Но мы поразмыслили и решили освоить их выпуск, причем высокоэнергоемких, нового уровня качества. У одного из партнеров есть мощности, свободные площади, рабочие, техника, позволяющая (с небольшими переделками) освоить новое производство. Другой владеет технологией, возможностью аттестации продукции через военную приемку. Остальные готовы вложить деньги и предоставить свою продукцию для использования этих источников тока. Сразу же предусматриваем и производство, и сбыт продукции в рамках одного квартала. Мы же рядом расположены.

Наши батарейки пойдут и в приборы ночного видения, и в электронные часы... Они могут использоваться и в оборонке, где цена не играет большой роли. Поэтому даже на первом этапе производство может достичь хорошей рентабельности. Кроме того, удастся использовать отвергнутое военной приемкой в другой продукции. Этими же элементами готово оснащать свою продукцию знаменитое объединение «Вега».

Кирпич, даже очень хороший, все-таки тоже сырье. Поэтому развиваем строительную базу, чтобы выдавать конечный продукт. Пока пробуем это на строительстве собственных коттеджей. Получится — будем брать заказы. Но опять-таки одним это не потянуть. Кроме кирпича, нужны бетон, цемент, металл. Объединившись с предприятиями, владеющими этими ресурсами, мы создадим фирму, которая будет конкурировать со строительными организациями Новосибирска. Возможно, какая-то из них также войдет в нашу фирму, тем более, что они сейчас в глубоком кризисе.

Конечно, приходится рисковать. Но без риска вряд ли что-то можно сделать. Широкое поле для идей порождает азарт, расширяет кругозор. Чем больше окунаешься в предпринимательскую деятельность, занимаешься диверсификацией производства, тем быстрее учишься, накапливаешь опыт.

Такое производство, как кирпичное, должно иметь от шести до десяти совместных предприятий и структур, которые жили бы и работали как единый организм. Это обеспечит устойчивость всего конгломерата. Отстает одно направление — разобраться, что там происходит, перебросить туда деньги, перепрофилировать и т. д. Структура должна быть мобильной. Если в производстве одна автоматическая линия, то с ее остановкой останавливаются все предприятия. Если их пять, то есть ресурс надежности.

- Итак, какие отрасли могут обеспечить наибольшую надежность и прибыльность сегодня? За что браться в первую очередь? Как подбирать этот конгломерат?

— Что бы ты ни создавал, надо отладить систему и поставить во главе ее нужного человека, который может уверенно руководить созданным. А ты считаешь дивиденды и занимаешься созданием новых производств.

Теперь о том, какие производства я бы желал видеть под нашей крышей.

Первое — производство кирпича. У нас много задумок: освоение декоративных покрытий, улучшение качества отделочного кирпича, его марки, освоение керамики и фарфора на совместном с Кореей и Китаем предприятии. Приступаем к выпуску черепицы и кафельной плитки.

Второе — сельхозпродукция. Она всегда в цене. Поэтому мы совместно с ПО «Север» выкупили совхоз, в развитие которого вкладываем средства. Но этой базе можно создавать обширный

спектр предприятий и структур. Эти два направления дадут исходный продукт для того, чтобы заниматься коммерцией. Это третье. Четвертое — организовать строительные структуры совместно с другими предприятиями. Тогда можно быть уверенным в своей непотопляемости.

- А какова оргструктура этого конгломерата?

— Основа — фирма «Стройкерамика», предприятие с коллективной собственностью.

- В прошлый раз мы говорили о том, что в число ваших учредителей вошли строительная и коммерческая фирмы. В чем тут замысел?

— Мы сразу решили, что коммерческая фирма выступит в качестве инвестора, а строительная войдет в наше строительное подразделение, чтобы мы смогли производить конечный продукт — заниматься строительством. Они вошли в нашу фирму и получают дивиденды от нас так же, как наша фирма вошла соучредителем в их структуры, и получает дивиденды там. Мы «подтягиваем» друг друга.

В «Стройкерамике» наш пакет акций составляет 51%. Каждый член бывшего товарищества, которое существовало до АО, получил свой пай. Скажем, на заводе работают 310 человек. В товарищество вошли и стали совладельцами предприятия 210. Остальные работают по найму. Все имущество расписано по паевым книжкам в виде денежного вклада — от 63 до 270 тыс. руб. Свой пай каждому надо отработать, безвозмездно можно получить лишь положенные по закону 32 тыс. руб., остальное перечисляется из зарплаты.

Этот пай можно передать по наследству.

Для определения величины пая мы разделили всех работающих на три группы: высшее руководство (директор и его заместители), средний уровень (главные специалисты и инженерно-технический состав) и все остальные (рабочие и служащие заводоуправления). Сначала распределили имущество по этим трем группам. Соотношение между первой и третьей группами — 11:1. Команда директора владеет примерно 50% капитала. Сторонние учредители имеют 7% (строительная фирма) и 42% (коммерческая). 51% за коллективом предприятия позволяет отстаивать его интересы. Хотя и учредители нам попались очень толковые. Они не гонятся за сиюминутной выгодой. Мы вместе работаем на перспективу. То, что не получим сейчас в виде дивидендов, вложив средства в оборудование и материалы, получим через два-три года с отдачей 150—200%.

- Как вы нашли своих партнеров из коммерческих структур?

— Когда мы приступили к выкупу предприятия, то недостатка в предложениях сотрудничать не испытывали. Но выбрали лишь две фирмы, которым, на наш взгляд, можно верить.

- А как вы это определили ?

— Начали сотрудничать, полгода присматривались. Провели две-три совместных коммерческих операции, убедились в их надежности. У других либо было желание вложить деньги и сразу получить прибыль, либо сразу начинали подсчитывать: покупаю предприятие за 43 млн, его стоимость 250—300 млн, через полгодика продам дороже раза в 3—4... Как только это становилось очевидным для нас, мы прекращали переговоры. Нам был нужен партнер для долговременного сотрудничества. Делать на нас бизнес — этого мы позволить не могли. В отношениях с предпринимателями я очень осторожен.

- В свое время много говорилось про теневую экономику. Те деньги проявляются как-то или, по вашим наблюдениям, сейчас конкурентоспособны лишь новые богачи?

— Мне кажется, что объем тех денег несравним с тем, что накоплено сейчас. Раньше речь могла идти о миллионе, теперь — о сотнях миллионов. Их владельцы — ребята до 30 лет, как правило, с высшим образованием. Простой спекулянт дальше своей кубышки не смотрит. А те, кто создал свои фирмы с серьезными оборотами, делают инвестиции в промышленность. Они выросли в годы перестройки.

- А вам не жалко, что вы не смогли начать свое дело в молодые годы?

— Я еще не стар. Вообще мне больше по душе организация промышленности. Здесь идешь медленнее, но в конце концов этот путь надежнее.

- Григорий Алексеевич, в последнее время большой шум возник по поводу письма нового председателя Центрального банка России Геращенко... И в этой ситуации вы призываете не плакать?

— А я не вижу в этом ничего плохого. Пусть нашим гигантам дадут кредиты — они будут покупать у меня продукцию. Каждый в экономике занимает свою нишу. У них своя, а у нас — своя. Пусть им дадут возможность развиваться на новом витке. Для общества здесь трагедии нет.

* * *

Вот этим несколько диссонирующим с остальной прессой заявлением закончилась наша вторая беседа. Дугельный, Бец, Горб... Таланты этих руководителей, успешно работавших и до перестройки, раскрылись новыми гранями, несмотря на неразбериху и политическую кутерьму последних лет. Причем интересно, что эти люди — почтительные дети своих отцов. Уважающие их взгляды, мировоззрение, деловые качества. Единственное, что они себе позволили и чего не могли позволить их отцы, — стать богатыми, а значит, свободными людьми.

Материал подготовила Л. ЩЕРБАКОВА, кор. ЭКО

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

(ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЯ Е. ГАЙДАРА НА СЕССИИ ВЕРХОВНОГО СОВЕТА РОССИИ 3 ИЮЛЯ 1992 г.)

Традиционные для смешанной экономики субъекты накопления в постсоциалистической экономике пока отсутствуют: государство перестало быть субъектом накопления из-за расстройства собственных финансов и перегрузки текущими расходами; предприятия на стадии перехода к рынку совершенно не заинтересованы в долгосрочных инвестициях; у населения — крупнейшего во всем мире источника финансирования накоплений — добровольные сбережения были очень низкими, никогда не превышали 3 % валового национального продукта; иностранные инвестиции никогда не вкладывались в нестабильную экономику, охваченную тяжелым инфляционным кризисом, без конвертируемой валюты.

Какова должна быть политика правительства по отношению к субъектам накопления, чтобы в ближайшие годы переломить ситуацию, запустить механизм экономического роста?

ГОСУДАРСТВО. Увеличение капитальных вложений в ту или иную отрасль путем увеличения дефицита госбюджета автоматически обесценивает выделяемые средства. Это значит, что особый акцент мы должны сделать на разгрузку госбюджета от малоэффективных, избыточных и непосильных для страны текущих затрат: уменьшить субсидии, дотации, сократить оборонные расходы, свернуть недостаточно эффективные, неадресные социальные программы.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР. Государственная программа приватизации, Указ Президента по ее исполнению запустили крупномасштабную приватизацию: чтобы преобразовать предприятие в акционерное общество, теперь достаточно осуществить стандартные процедуры. Разумеется, у нас здесь нет иллюзий. Процесс приватизации нашей экономики будет длинным, займет годы. Но важно как можно быстрее двинуться в этом направлении, сформировать структуру собственности, которая будет генерировать предпринимательские капиталовложения, предпринимательские накопления. Именно поэтому мы пытались в программе приватизации избежать воспроизводства стереотипов рабочего самоуправления: для страны принципиально важно, чтобы средствами предприятия распоряжались собственники, ориентированные не только на текущие краткосрочные результаты, сред-

ний уровень заработной платы, но и на обеспечение максимальной отдачи от своего капитала.

Массовое безальтернативное создание структур коллективной собственности (целиком и полностью увязывающее поведение предприятий, в том числе инвестиционное, с интересами данного трудового коллектива, а не с интересами отстраненного собственника) практически неизбежно обрекло бы эту страну на невозможность эффективного перераспределения капитала и на долгосрочный кризис, устойчивый и застойный, сопровождающийся высокой безработицей (ибо такие коллективы не заинтересованы в создании новых рабочих мест) и высокой инфляцией (потому что так неэкономически они, к сожалению, себя ведут). Именно поэтому мы сделали такой упор на ваучерную приватизацию: когда накопления в народном хозяйстве столь ограничены, попытка вовлечь эти скудные ресурсы целиком в приватизационный процесс, провести целиком платную приватизацию, использовать доходы от нее на текущие нужды подрывала бы возможности производственных инвестиций.

НАСЕЛЕНИЕ. Нет простых способов переломить поведенческие стереотипы, резко увеличить добровольные сбережения. Нужна продолжительная работа по перестройке всей системы социальной поддержки, социальной защиты. Мы вынуждены будем вне зависимости от собственных пристрастий или приоритетов существенно реформировать всю систему социальной поддержки, с тем чтобы обеспечить ее целевую адресность, диверсифицировать структуру социальной защиты, задействовать рыночные механизмы в предоставлении социальных гарантий... Например, перестроить пенсионную систему, создав систему пенсионных фондов, постепенно изменить структуру жилищного строительства, существенно повысив в ней долю платного жилья, создать страховую медицину. В противном случае добровольных частных сбережений в нашей стране никогда не будет.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. В дополнение к финансовой стабилизации в 1992—1993 г. мы будем последовательно снижать уровень закрытости экономики и уровень экспортных тарифов, чтобы к 1994 г. в основном устранить барьеры на пути экспорта ресурсов и товаров из России, одновременно создав за это время предпосылки адаптации отечественной экономики к принципиально новым ценовым соотношениям мирового рынка. Перспективы накоплений в нашей стране и возможности финансирования и развития отечественной экономики заставляют нас очень жестко подходить к выбору структурных приоритетов, к анализу перспектив развития в различных отраслях народного хозяйства.

Очевидно, что у нас в 1992—1993 г. сохранится существенное ограничение спроса на инвестиционные ресурсы, и в этой связи обьем производства не может начать расти раньше 1994 г. Это означает, что мы за это время должны и можем разгрузить и со-

здать предпосылки реконструкции наших инвестиционных отраслей. У нас сильно изношенное оборудование в металлургии именно потому, что оно всегда было загружено до последнего предела, именно потому, что мы не могли позволить себе вывести из эксплуатации даже самые неэкономичные, даже самые грязные, даже самые очевидно неэффективные производства в этой отрасли, свернутые во всем мире. Неизбежное долгосрочное сокращение спроса на все конструкционные материалы в нашей экономике на протяжении 1992—1994 г. позволяет сформулировать задачи существенной реконструкции металлургии, вывода изношенных, неэкономичных и неэкологичных производств с одновременным завершением строительства тех производств, которые уже начаты и которые позволяют вывести отрасль на новый технический уровень. В первую очередь речь идет о мощностях по производству холоднокатанного листа, непрерывной разливке стали.

Ожидается долгосрочная разгрузка основных коммуникаций и на транспорте в связи с общим сокращением объемов перевозок в народном хозяйстве в 1992—1993 г., что позволит сконцентрировать усилия на ключевых транспортных проблемах (сложившаяся закрытость страны, утрата Россией портового хозяйства, выход во внешний мир). На экспортно-импортных развязках мы должны будем сосредоточить свои инвестиционные ресурсы, направляемые в транспортный комплекс. Даже небольшие инвестиции в те точки, где необходимы транспортные развязки (например, в Кузбассе), позволяют добиться серьезных результатов.

Очень важно и резкое повышение эффективности вложений в сельское хозяйство. Как показывает наш опыт, поднять сельское хозяйство на основе резкого роста объема направляемых сюда ресурсов невозможно. Мы должны ставить принципиально другую задачу — резко повысить эффективность этих ресурсов, сконцентрировать их в тех точках, где мы несем максимальные потери. Это в первую очередь хранение и переработка сельхозпродукции, несколько важнейших импортозамещающих программ (по зерну, подсолнечному маслу, по сахару и т. д.). Это означает, что важнейшей проблемой для подъема топливно-энергетического комплекса остается крупномасштабное привлечение сюда иностранных кредитов и прямых иностранных инвестиций, потому что никаких внутренних источников накопления не хватит, чтобы перейти на новые, весьма эффективные, по мировым оценкам, но существенно менее качественные, по российским меркам, месторождения, что будет определять перспективы добычи на ближайшие годы.

Такие принципиальные структурные преобразования экономики существенно определяют стратегию внешнеэкономических связей нашей страны: поиск и восстановление старых рынков нашей инвестиционной продукции, в первую очередь в Восточной Европе, Китае, обеспечение благоприятных условий для доступа

высокотехнологичной продукции, которую мы сможем получать на основе неизбежной и крупномасштабной конверсии оборонного комплекса на рынке развитых стран Запада. Трудности со сбытом продукции внутри страны заставляют нас продумать и разработать схемы создания институтов поддержки отечественного экспорта, в том числе инвестиционным кредитованием. Система поддержки экспорта существует везде. Нам нужно создавать ее снова, деполитизировать, коммерчески ориентировать на те проекты, где мы уверены, что займы будут оплачены.

Важнейшей задачей становится и перестройка всей системы институтов, обеспечивающих эффективное перераспределение инвестиционных сбережений и накоплений. Сегодня таких институтов практически нет. Государство как источник перераспределения ресурсов практически перестало выполнять такие функции, а банковская система не заменила его: при высокой инфляции она переключается на краткосрочные, в основном спекулятивные операции. Демонтирована вся структура долгосрочного проектно-ориентированного финансирования. Воссоздание его, в том числе с использованием активной государственной поддержки, создание соответствующих институтов долгосрочного кредитования, таких, как Российский банк реконструкции и развития, который мы предполагаем учредить, и других институтов, позволяющих одновременно аккумулировать национальные сбережения, поддерживать эффективные долгосрочные проекты и направлять на приоритетные сферы те кредитные ресурсы, которые могут быть мобилизованы на внешнем финансовом рынке, остается важнейшей задачей правительства наряду с естественной работой по созданию рынка ценных бумаг, также обеспечивающего эффективное перераспределение ресурсов.

* * * ? * * * ? * * * ? * * * ? * * * ? * * * ? * * * ? * * *

ИЗ ОТВЕТОВ Е. ГАЙДАРА НА ВОПРОСЫ ЧЛЕНОВ ВЕРХОВНОГО СОВЕТА

- Сколько выделено в этом году в инвалюте средств для закупки продовольствия за границей и какое количество сельскохозяйственной продукции мы потеряли (в денежном выражении) по сравнению с прошлым годом за пять месяцев этого года?

- На закупки сельхозпродукции за рубежом в нынешнем году выделено около 8 млрд дол. Практически все это кредиты. По решению правительства были существенно сокращены закупки мяса и масла, несмотря на настойчивые просьбы крупных городов.

- Выходит, что 8 млрд вкладывается в зарубежное сельское хозяйство и 1 млрд в отечественное. Можно ли сделать вывод, что главное направление экономической политики правительства в области аграрных отношений - максимальная поддержка зарубежного производителя и удушение отечественного?

- Важнейшей задачей является свертывание поддержки зарубежного производителя, которая сложилась в нашей стране на протяжении последних 10-15 лет в результате неэффективности отечественного сельского хозяйства, и уже на основе повышения эффективности отечественного сельского хозяйства - последовательное снижение нашей зависимости от импорта. Снижение такой зависимости предусмотрено в расчетно-платежном балансе.

- В программе о перспективах развития строительного комплекса сказано, что в 1992-1993 годах будут проведены ускоренная приватизация и разукрупнение строительных организаций. Среди строительных организаций будут преобладать мобильные фирмы численностью от 5-7 до 25-30 человек. Неужели Вы действительно думаете, что такие "шабашные" бригады сумеют удовлетворить инвестиционный спрос, резко падающий в стране?

- Я думаю, что нам все равно придется переориентировать наш строительный комплекс на малоэтажное и коттеджное строительство жилья. Это то, что в принципе вполне совместимо с малыми, эффективными формами организации строительного производства.

- Каким был внешнеэкономический долг России на январь 1992 г., какой он сейчас и каким будет в конце года?

- Внешний долг России по состоянию на 1 января составлял около 70 млрд дол., на сегодняшний день он возрос примерно до 74 млрд и будет возрастать, к сожалению, дальше... Он невелик по отношению к объему национального богатства, по отношению к объему валового общественного продукта и даже по отношению к экспорту. Но огромная часть выплат падает на ближайшие годы, когда мы физически в условиях переходного периода не можем долг обслуживать. Поэтому для нас долг - это в первую очередь краткосрочная проблема.

- Как вы полагаете все-таки решить вопрос с денежной наличностью?

В июне производство наличных денег составило 144 млрд руб., то есть резко возросло по сравнению с маем, когда было около 62 млрд. В этом месяце, надеемся, мы выйдем на выпуск

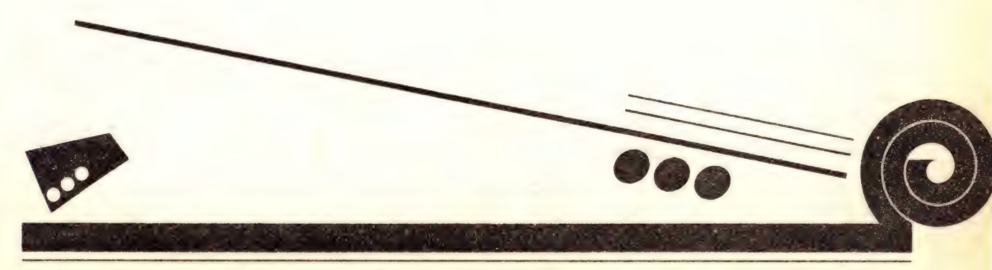
300 млрд руб. наличных денег, что позволит нам в целом, если не будет допущено радикальных поворотов в финансовой политике и резкого расширения объемов кредитования Центрального банка, урегулировать эту проблему. Сейчас интенсивность кризиса остается еще высокой, но она заметно спала по сравнению с критическим периодом середины июня, хотя во многих регионах ситуация еще остается крайне напряженной.

- Когда начнется стабилизация и прекратится спад производства?

- В 1992 г. мы можем добиться снижения темпов спада. Никаким чудом, никакими волшебными палочками вы не сможете восстановить экономический рост, тем более обеспечить его позитивную динамику с осени этого года. Осенью этого года можно обеспечить снижение темпов инфляции, в принципе заложить основы снижения темпов спада. В 1993 г. спад должен быть значительно меньше, чем в 1992 г. В 1994 г. может быть восстановлен экономический рост.

- 90 % людей имеют доходы ниже прожиточного минимума, а 50 % - ниже физиологического...

- Нет универсального определения уровня бедности. Уровень бедности разумно адресовать к соотношению между средним уровнем жизни в данном обществе и уровнем жизни менее обеспеченных слоев, который рассчитывается как некая разница по отношению к среднему уровню жизни. Ну, скажем, уровень бедности - это то, что примерно на треть меньше, чем средний уровень жизни. И выясняется, кто так живет и каков уровень доходов. В этой связи высказывания о том, что 90% живут ниже уровня бедности, могут свидетельствовать только о том, что этот уровень неправильно подсчитан. Значит, мы ориентируемся на уровень, скажем, жизни в Швейцарии, в Финляндии или, на худой конец, в Чехословакии, пытаясь оценить свой собственный уровень социальных проблем.



«ЗАМОРОЖЕННЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛИ» — «КОНФЛИКТНОЕ» ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

С. ПОТАПОВ,
заместитель главы администрации Алтайского края, председатель Комитета по управлению госимуществом, кандидат экономических наук, Барнаул

В последнее время внимание экономистов, производственников, журналистов неизменно привлекает тема приватизации государственного имущества. Этот интерес не случаен, так как изменение характера собственности и передача ее в частные руки — основное содержание экономической реформы. Речь идет о распределении колоссального достояния, награбленного в 20—30-е годы и созданного трудом миллионов советских граждан в последующий период. В силу сформировавшегося менталитета общества вопрос справедливости дележа — принципиальнейший вопрос нашего времени для всех соотечественников без исключения. Поэтому понятна главная тема обсуждений — передавать ли собственность трудовому коллективу, делать это дешево и быстро или продавать с аукциона, конкурса, что медленнее и дороже. Сторонники первого подхода (назовем его «профсоюзным», поскольку за передачу предприятий трудовым коллективам чаще всего выступают профсоюзы) Л. Пияшева, В. Селюнин и другие жестко критикуют второй подход (обозначим его как правительственный — А. Чубайса и его команды) за затяжку сроков, видя в приватизации главную цель и средство преодоления экономической комы.

Действительно, приватизация явно не поспевает за правительственными заданиями и плановыми цифрами. Однако даже в странах с развитым рыночным хозяйством и упорядоченным законодательством (Великобритания, Канада и др.) приватизация при неизмеримо меньших масштабах занимала гораздо больше времени. В нашей стране ситуация заставляет пренебречь менее важным, чтобы ускорить процесс. Однако попытка «обвала» в приватизации была бы катастрофой. Ведь у нас нет класса собст-

венников, и выращивать его таким методом — все равно, что учить плавать человека, не умеющего это делать, столкнув его в воду. Кто-то научится, но многие потонут.

ВЛАДЕЛЕЦ ТОТ, КТО СОЗДАЛ, ИЛИ ТОТ, КТО ОХРАНЯЕТ?

Отношения собственности в СССР сформировались в ходе сокрушительного социального эксперимента. Первые декреты советского правительства, национализировавшего целые отрасли, ограбление крестьянства и кооперации в 30-е годы создали народное хозяйство с одной формой собственности. Разделение ее на государственную и колхозно-кооперативную было всего лишь идеологическими потугами заретушировать монопольно-государственную сущность экономической основы СССР.

Давайте задумаемся, есть ли причины для обособления колхозной собственности? Она появилась в результате принудительного обобществления имущества частных сельхозпроизводителей, сопровождаемого репрессиями против тех, кто имел наибольший капитал. Далее государство, пользуясь механизмом цен, изымало у них прибавочный продукт, но взамен производило инвестирование и прощало долги. Собственность колхозов должна была бы принадлежать их создателям, да еще пропорционально внесенному паю, и государству. Но сегодня вряд ли можно разделить государственное и колхозное, тем более что создателей колхозов, добровольно или принудительно внесших пай, там, по сути дела, не осталось: в 1926 г. доля сельского населения была 80%, в 1991г. — 18%. Поэтому следует конституировать колхозную собственность как государственную.

Несколько сложнее с потребительской кооперацией. Ее члены имели больше формальных признаков собственника. Каждому выдавалась паевая книжка, марки за уплаченные членские взносы. Однако и здесь связь с государством была чрезвычайно тесной через систему материально-технического снабжения и финансов. Взносы пайщиков никогда не играли определяющей роли, на них не начислялись дивиденды. Потребкооперации передавалось государственное имущество (а иногда и изымалось). Сегодня почти каждый третий житель Алтая — член потребкооперации. Однако созданным, по сути, общественным достоянием пользуется аппарат управления потребкооперации, используя законодательные прорехи, готовится собственность потребкооперации поделить между собой.

Таким образом, созданная на территории России собственность является по происхождению государственной, ибо из трех факторов два (капитал и земля) принадлежали государству. А вложенный труд оплачивался примерно в равных размерах как на кооперативном, так и на государственном предприятии. Следовательно, колхозник не в меньшей мере может претендовать на соб-

ственность крупного завода в городе, чем рабочий — на собственность колхоза. Кто выделит здесь источники капитала?

Непризнание единства собственности в России — одна из причин глубоких деформаций в процессе приватизации. Отсюда массовые жалобы работников социальной сферы (учителей, врачей), которых колхозы заставляют выкупать за 40—60 тыс. руб. их квартиры. Идеологическая зашоренность законодателей привела к тому, что даже термин «приватизация» к колхозам и совхозам не применяется — их «реорганизуют»!

Черты государственной собственности имеют и ряд общественных организаций. Собственность КПСС возвращается народу. По другим такого решения нет, хотя оно необходимо. Например, собственность профсоюзов создана как путем передачи им части государственного имущества и финансовых средств в ответ на лояльность, так и путем принудительного взыскания членских взносов. Массовый выход из профсоюзов создает уникальный шанс для приватизации аппаратом государственной по существу (профсоюзной по названию) собственности.

Без четкого определения характера собственности приватизация в России обречена на зигзаги, диспропорции и конфликты.

ДЕЛЕЖ «ПО ВЕРТИКАЛИ», «ПО ГОРИЗОНТАЛИ», «ПО АМБИЦИЯМ», ДАВЛЕНИЮ...

Со сказанным выше связан вопрос о разграничении государственной собственности по вертикали — на федеральную, краевую (областную) и муниципальную. И здесь законодатель руководствовался не научным анализом, а скорее амбициями стремящихся к «суверенитету сельсоветов» местных лидеров. Надо исходить из того, что собственность в России едина по происхождению. Политика размещения производства решалась зачастую нажимом сверху и взятками снизу. В результате одни области «напичканы» сохраняемыми за федерацией монстрами, а другие — предприятиями областного и муниципального уровня.

В результате деления собственности по уровням служба приватизации оказалась разорванной по вертикали, в двойном подчинении. Признание Советов собственниками породило у многих непомерные амбиции при полной безответственности. Например, решение о приватизации гостиниц «Барнаул» и «Центральная» три месяца задерживается краевым Советом. Районный Совет в селе Косиха отменяет решение муниципального комитета о приватизации. Между уровнями управления конфликты: каждый стремится отхватить себе побольше имущества на дармовщину. Вместо того чтобы заниматься приватизацией, комитеты по имуществу значительную часть времени тратят на дележ. Чтобы избавиться от этого, мы предложили малому Совету установить равные отчисления от приватизации любой собственности в муниципальный бюджет. Депутаты такое решение поддержали. Но осталось

противоречие между интересами собственника и получаемыми средствами.

Остается посетовать, что народные депутаты России не признали все имущество национальным достоянием и передали на другие уровни только те объекты, которые в обозримом будущем не подлежат приватизации, например инженерные сети, объекты просвещения и т. п. Поделить следовало бы только доходы от приватизации. В результате местная бюрократия лишилась бы возможности вмешиваться и тормозить приватизацию. Может, попытка дележа Черноморского флота позволит законодателям сделать правильные выводы?

Крупный недостаток приватизационного законодательства — разделение единого процесса на две части и закрепление его за двумя органами. Оба действуют от имени собственника. Но один входит в состав администрации, другой — в состав представительной власти, подчиняясь Советам. Предусмотрев создание фондов имущества, законодатель заложил мину под весь процесс. Конфликт между представительной и исполнительной властью приобретает здесь характер открытых боевых действий. Еще бы, счет идет на миллиарды... Создание фондов имущества диктовалось величайшим недоверием к исполнительной власти. Недоверие было столь велико, что позволило переступить через конституционный принцип разделения властей и создать при Советах орган, который должен торговать имуществом. И неважно, что во всех странах приватизацию осуществлял один орган, разумеется, в составе исполнительной власти. Но «мы пойдем своим путем».

ЗАКОНЫ НЕ НА ГОД

Обоснованность законов по приватизации критически воспринимается после подписания Федерального договора и поправок к Конституции. Очевидно, что на уровне Федерации должны быть разработаны только Основы законодательства о приватизации. Они должны содержать цели, принципы и содержание приватизации государственного имущества; состав приватизируемых объектов. В Основах следовало бы установить точное понятие основных категорий, ограничения на приватизацию отдельных отраслей и производств, порядок их введения в общий процесс, перечень основных льгот, условия участия иностранных физических и юридических лиц. В этом документе следовало бы также очертить область полномочий республик (краев, областей) в применении,

Сводная информация о ходе приватизации торговли, общественного питания и бытового обслуживания на 10. 06. 92 г. (по данным ГКИ России)



Область	Магазины					Общественное питание					Бытовое обслуживание				
	Всего	Приватизировано	%	Получено, млн руб.		Всего	Приватизировано	%	Получено, млн руб.		Всего	Приватизировано	%	Получено, млн руб.	
				План	Факт				План	Факт				План	Факт
Алтайский край	422	61	14.5	57.5	20.5	139	33	23.7	9.4	9.1	434	21	4.8	10.8	6.3
Республика Алтай	61	10	16.4	—	2.5	21	17	—	—	0.5	16	14	8.7	—	0.3
Кемеровская	1680	48	2.9	179.4	1.7	330	5	1.5	4.5	0.4	1518	15	1.0	3.7	1.6
Новосибирская	н/д	24	—	40.7	31.5	н/д	1	0	1.2	н/д	н/д	13	—	16.0	11.0
Омская	800	17	2.1	12.3	5.9	200	4	2	12.9	11.7	300	1	0.3	1.8	1.8
Томская	332	7	2.1	2.5	0.5	91	8	8.8	18.4	10.9	62	2	3.2	9.9	—
Тюменская	309	3	0.9	1.4	—	49	1	2.0	0.4	—	49	1	2.0	2.9	2.9
Ханты-Мансийская	184	4	2.2	17.6	4.4	45	—	0	—	—	56	—	0	—	—
Ямало-Ненецкая автономная	448	—	0	—	—	125	—	0	—	—	12	1	8.3	0	—
Итого:	4093	174		311.4	66.9	921	69		46.9	32.6	2169	68		40.3	23.9

конкретизации и дополнении Основ. Каждый субъект Федерации на этой базе разработал бы и принял свой Закон о приватизации, учитывающий местные особенности. Существующий единообразный подход ни в какой мере не принимает во внимание специфику регионов и по сути противоречит федеральному органу.

Кто-то, быть может, упрекнет меня: документы приняты, что же теперь возражать? Не соглашусь. Процесс приватизации только начался. И продлится он много лет. После «кавалерийского наскока» возможно и отступление — обратный выкуп разорившихся предприятий. Появятся опыт, теория приватизации, будет возможность не спешить, дабы не наломать столько дров, сколько их будет «заготовлено» в 1992 г. Именно поэтому необходима коренная переработка законодательства о приватизации.

Должны появиться законы о приватизации жилья, учреждений просвещения, здравоохранения, культуры, сельскохозяйственных предприятий, увязанные с едиными Основами. Было бы нелепо отрицать необходимость правовых актов, реформирующих, скажем, сельхозпредприятия. Но они должны опираться на общий подход, закрепленный в Основах.

ЛЮМПЕНСТВО ПО ВЕРТИКАЛИ И ГОРИЗОНТАЛИ

Реформа сельскохозяйственного производства, не имеет ничего общего с приватизацией в остальных сферах народного хозяйства. При стихийно-анархистском характере этой реформы она принесет вреда не меньше, чем пользы. Глубоко ошибочными были ее исходные предпосылки. Нельзя общенародное достояние раздавать бесплатно лишь одной группе жителей села. Нельзя большинство полномочий по реорганизации передавать собранию, ведь коллективы колхозов, совхозов — это не самая грамотная, просвещенная и высокоморальная часть нашего общества. В итоге решения, которые они принимают, часто не направлены на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Было бы безумием надеяться, что жесткие законы рынка заставят «упираться» тех, кто привык за долгие годы к подачкам. Это фермер вынужден выкладываться, так как он взял кредит, живет в условиях давления. Колхоз или совхоз, переменив вывеску и получив бесплатно солидный куш от государства, еще долго будет «проживать» этот куш и пугать город забастовками, если не изменится соотношение цен.

Не хочу углубляться в проблемы, связанные с ценами, это предмет особого разговора. Хочу подчеркнуть принципиальную мысль — рынок живет в условиях жесткого экономического давления. При гармоничном, естественном развитии давление возникает из превышения производства над потреблением, при возникновении новых производств, из природной склонности человека к предпринимательству. В условиях нашего государства необходим, к сожалению, вновь скачок: искусственное создание эконо-

мического давления. Только давление, угроза семейному благополучию заставит отказаться от ленивого иждивенческого стереотипа, работать по 10—12 часов, созидать и видеть плоды созидания.

К великому сожалению, осуществляемая приватизация далеко не всегда создает экономическое давление на покупателя. Главный недостаток методического подхода — это оценка продаваемого имущества по остаточной стоимости.

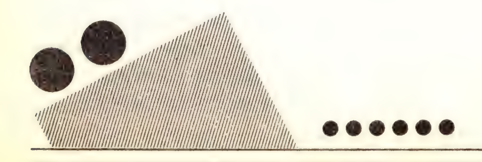
С учетом инфляции стоимость основных фондов занижена на два порядка. Ее покупка по такой цене не позволяет сформулировать эффективного собственника, который готов радикально перестроить работу, снизить издержки, оптимизировать структуру, выпускать продукцию, имеющую стабильный спрос. Увы, ряд приватизированных магазинов и кафе Барнаула работает так же, как и прежде, ибо их приобрели трудовые коллективы за бесценок.

Разработчики этого подхода уповали на то, что конкурсы, аукционы поднимут цену до реального спроса. Однако организовать их трудно, особенно в маленьких городах. Кроме того, покупатели научились договариваться и играть на понижение. Пресечь такие случаи практически невозможно.

Предлагается вернуться к идее передачи (продажи) предприятий трудовым коллективам по остаточной стоимости. Этот вопрос отчаянно дискутируется не только в Москве, но и у нас. С большим трудом удалось отстоять правительственный подход. Однако сторонники «профсоюзного» не унимаются, ссылаясь на опыт США. Но сравнение с Америкой некорректно! С большой натяжкой можно сравнить наше положение с тем, что было в США в начале 30-х годов.

Да, Штаты могут себе сегодня позволить поддерживать рабочую собственность именно потому, что 90% капитала там принадлежит 10% населения. Это и прихоть богатого государства, это и поиск стимулов для сытых наемных работников, это и постепенное выравнивание социального положения в очень свободном обществе. Ничего подобного у нас нет. И собственник нам нужен — не собрание трудового коллектива, а достаточно жесткий, расчетливый и энергичный человек или группа таких лиц.

Те, кто выступает за передачу имущества предприятий их трудовым коллективам, явно хотят добить социальную сферу. Инфляция 1992 г. поставила эти коллективы на черту нищеты. Приватизация в их пользу закрепила бы эту нищету на десятилетия. Выдержали бы они столь чудовищный акт несправедливости? Сомневаюсь...



ХОЛДИНГОВАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Л. А. БЕРКОВИЧ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

Один из главных упреков в адрес правительства реформ — разрушение явно опережает созидание по всему спектру хозяйственной жизни. Это относится и к приватизации. Представители директорского корпуса, крупные хозяйственники и управленцы опасаются дальнейшего разрыва хозяйственных связей, атомизации промышленности и производственной инфраструктуры, их окончательной деградации. Особенно опасным представляется разрушение «национального технологического комплекса», который, как отмечает М. Д. Дворцин, не возникает на пустом месте, из «мелких осколков» (Л. Бабаева, Л. Нелсон. ЭКО, 1992, N 8).

В качестве альтернативы предлагается «холдинговая» приватизация, или трансформация ведомственных структур государственного управления в рыночные, по типу крупных корпораций. При этом традиционно ссылаются на опыт экономически развитых стран.

Действительно, лицо современной рыночной экономики определяют отнюдь не мелкие семейные фирмы. По данным американской статистики, доля корпоративного сектора составляет: в национальном доходе — 81%, в валовом внутреннем продукте — 61%, в основном капитале — 77%. При этом на долю нефинансовых корпораций в ВВП и основном капитале приходилось соответственно 57 и 77% (рассчитано по: Survey of Current Business, 1988, № 8—9). Что бы ни говорилось о возрастающей роли малого бизнеса, он занимает в развитых странах вполне определенное место. Это сфера обслуживания, в том числе производственного, и отдельные вкрапления в отраслях высокой технологии. Роль малого бизнеса возрастает вместе с повышением доли сферы услуг, на которую в развитых странах в настоящее время приходится 2/3 всех занятых в экономике и более половины валового национального продукта. Однако столь бурное ее развитие базируется на высочайшей и все возрастающей производительности труда в производственной сфере. Сокращение ее удельного веса в рабочей силе и национальном доходе отражает не ослабление, а напротив, усиление производственного потенциала.

Технологический прогресс требует не просто рыночной среды, а определенных организационно-правовых и хозяйственных

форм. Как бы они ни менялись со временем, доминирующее положение в экономике развитых стран занимают корпорации — крупные акционерные общества с разветвленной сетью дочерних предприятий. Особенно они характерны в промышленности. В других отраслях (торговля, финансы) они тоже играют существенную роль. Отдельные, на первый взгляд, независимые фирмы оказываются звеньями каких-то более крупных структур.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Концерн — многоотраслевое объединение организационно связанных между собой предприятий, контролируемых через систему участия в капитале. Крупнейшие концерны объединяют десятки, а то и сотни предприятий, включая сбытовые, обслуживающие, финансовые, страховые, научно-исследовательские и прочие фирмы. Например, «Дженерал моторз» объединяет 126 автомобильных заводов в США и 13 в Канаде, а также производственные и сбытовые центры в 36 странах. Продукция компании реализуется через собственную сбытовую сеть и сеть дилеров, составляющих в совокупности более 15 тыс. фирм (Крупнейшие промышленные и торговые монополии /экономико-статистический справочник. — М.: Мысль, 1986).

Каковы бы ни были конкретные формы концерна, для него характерно единое управление из одного центра, роль которого выполняет совет директоров. В задачи совета директоров и его аппарата входит:

разработка стратегии развития концерна в целом;

утверждение годового бюджета и годовой программы инвестиций концерна и его подразделений;

решение вопросов, касающихся научно-технической политики, ценообразования, использования производственных мощностей;

кадровые вопросы (назначение управляющих в дочерних фирмах), контроль за деятельностью всех звеньев концерна.

Ядро концерна составляет материнская холдинговая компания, выполняющая, как правило, и некоторые хозяйственные функции — обслуживание, реклама, консультирование. Как холдинговая фирма, она владеет акциями дочерних компаний, а как обслуживающая — координирует их деятельность на всех уровнях: от производства до поставки конечным потребителям. Материнская компания совместно со своими региональными центрами занимается вопросами размещения производства и его рационализации, определяет основные направления капиталовложений и изыскивает средства для их финансирования.

Несмотря на непрекращающуюся на Западе критику концернов за подрыв рыночных основ, бюрократизм, стремление «делать прибыли на бумаге» и т. п., трудно представить современную рыночную экономику без них. Периодически концерны подвергаются существенной реорганизации, в последние годы — в основном

в сторону децентрализации управления и повышения самостоятельности отдельных звеньев. И тем не менее за центром продолжают сохраняться контрольные функции и рычаги управления, как экономические, так и административные.

Кардинальная причина живучести концерна, этого противоречивого детища рыночной экономики, по-видимому, в том, что современный технический прогресс остается капиталоемким. Хотя одни его направления снижают относительную потребность в капитале, другие или те же самые (экономия первичных ресурсов, экология, электронная автоматизация и т. д.), требуют значительных капиталов. Отсюда неснижающаяся роль крупных производственно-финансовых структур в экономике развитых стран.

Помимо концернов, в капиталистической практике существуют иные, менее жесткие формы объединений: конгломераты и холдинговые компании.

Конгломератами в американской литературе принято называть концерны, возникшие в результате поглощения большого числа компаний, не имеющих между собой функциональных связей. От обычного концерна конгломерат отличается также гораздо большими масштабами диверсификации производства и акцентом на финансовых операциях. Значительную прибыль конгломераты извлекают не от производственной деятельности, а от выпуска ценных бумаг, которыми расплачиваются при поглощениях. Это сближает их с холдинговыми компаниями и чисто финансовыми институтами (инвестиционными банками). Однако в отличие от последних конгломераты все же вмешиваются в производственные дела компаний, акциями которых владеют, что, по-видимому, дает основания рассматривать их как разновидность концернов.

Еще ближе к финансовым институтам *холдинговые компании*, которые, строго говоря, вообще не являются производственными объединениями. Холдинг — это прежде всего финансовый фонд, объединение капиталов, а не предприятий. Отличительная черта его — владение долями акционерного капитала других компаний, достаточными для финансового контроля над ними. Принято считать, что холдинговые компании не вмешиваются во внутренние дела компаний, акциями которых владеют, а интересуются в основном дивидендами. Но это относится к компаниям, капитал которых на 100% сформирован из акций других компаний. В этом случае прибыль холдинга равна суммарным дивидендам, получаемым по акциям дочерних компаний.

Владея контрольными пакетами акций дочерних компаний, которые при современном уровне диверсификации значительно меньше 51%, холдинг может вмешиваться в любые сферы их деятельности. А как только это происходит, стирается всякая грань между холдингом и концерном. Более того, базовая или материнская компания концерна, как уже отмечалось выше, наряду с управленческими функциями, выполняет роль холдинга: аккумулиру-

ет доходы и перераспределяет их между филиалами концерна, осуществляет внутрифирменное кредитование и финансирование.

Независимо от того, вплетается ли холдинг в структуру концерна или является самостоятельной единицей, ключевое место в его деятельности занимают финансовые операции: холдинговая компания располагает такими методами мобилизации финансовых ресурсов, которые не под силу отдельным предприятиям и фирмам (эмиссионно-учредительская деятельность, платежи за разнообразные услуги в сфере управления, финансирования, рекламы, за пользование патентами, перераспределение финансовых средств дочерних предприятий).

Все это очень привлекает наши отечественные ведомственные структуры: помимо сохранения традиционных функций, холдинг раскрывает перед ними новые горизонты. Отсюда такой пристальный к ним интерес.

ХОЛДИНГИ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Хотя понятие холдинга встречается в Законе о приватизации и других нормативных документах по акционированию и приватизации, правовой его статус не определен.

В статье 8, п. 4 Закона о приватизации говорится, что холдинговые компании могут быть созданы «на основе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн)... с согласия Государственного комитета Российской Федерации по антимонопольной политике... для содействия кооперации предприятий-смежников... Положение о порядке образования холдинговых компаний на основе объединений, ассоциаций, концернов, министерств и ведомств утверждается Верховным Советом Российской Федерации».

Вот уже более года, как это положение не принимается, что не мешает всем перечисленным выше субъектам создавать холдинги направо и налево. Не мешают им в этом и Верховный Совет, и правительство, и Госкомимущества России. Поэтому неверно противопоставлять правительственную программу приватизации так называемой «холдинговой». Правильнее было бы говорить о двух направлениях приватизации как в законотворческой, так и практической деятельности Госкомимущества. Министерства же однозначно выступают за холдинговую приватизацию. Никаких нормативных документов на этот счет нет, но есть целый ряд распоряжений Госкомимущества о создании холдинговых компаний.

Так, в мае 1992 г. накануне принятия Государственной программы приватизации были изданы распоряжения о создании таких холдинговых компаний, как «Мостекс», объединившей текстильную промышленность московского региона, «Российский мех», куда вошли основные производители меховых изделий страны, «Автрокон» — заводы по производству автобусов и троллейбусов, «Телеком» — производство средств связи.

Подавляющее большинство холдингов создается на базе одноименных концернов, которые в свою очередь были преобразованы из министерств, главков, крупных объединений.

Мы не случайно подчеркнули момент выхода вышеуказанных распоряжений Госкомимущества, который совпал с обсуждением предложенной им же программы приватизации. Дело в том, что в программе (по сравнению с основными положениями) и в поправ-

ках к Закону о приватизации, а также в Указе Президента об акционировании и коммерциализации появился ряд ужесточающих моментов в отношении холдингов, их создания на базе государственных объединений и самих этих объединений.

В Постановлении ВС России о введении в действие программы приватизации сказано, что все объединения государственных предприятий, включая холдинги, концерны и т. п., должны до 1 октября 1992 г. привести свою организационно-правовую форму в соответствие с Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В противном случае эти объединения признаются недействительными, т. е. попросту расформировываются.

Расшифровка этого положения содержится в Указе Президента от 1.07.92 г. и в прилагаемом к нему Положении о коммерциализации государственных предприятий. На практике «приведение в соответствие» означает, что все государственные объединения должны определить свой статус в форме товариществ или акционерных обществ и четко расписать, кто их учредители и каков размер вклада (паевого взноса) каждого из учредителей. После того как оценена общая величина находящегося на балансе объединения имущества, доли предприятий-учредителей определяются «пропорционально накопленной сумме их паевых и иных денежных взносов за весь срок до момента оценки».

Отсюда следует — все предприятия, а также филиалы объединений могут спокойно из них выйти. Если из какого-то объединения (главка, треста, концерна) все захотят уйти, то оно распадается. Однако в этом случае неясно, что будет с общим имуществом объединения. Поскольку оно все государственное и «паевые взносы» в общий котел все равно не вернуть, то более или менее крепкие предприятия могут просто «уйти», никак не определив свой вклад. Некоторые так и поступают.

Таким образом, предпринята еще одна попытка ликвидировать ведомственные органы государственного управления и расплодившиеся на их основе псевдорыночные образования. В то же самое время издаются распоряжения об их преобразовании в еще «более рыночные» структуры — холдинги. И, что интересно, издаются они во исполнение Закона о приватизации и с целью ее ускорения.

Вот примерный типовой текст такого распоряжения:

В целях стабилизации работы предприятий такой-то отрасли, сохранения технологических и кооперационных связей между ними, создания финансово-инвестиционных предпосылок развития отрасли и приведения организационно-правовых форм объединений в соответствии с Законом РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий»:

1. Принять предложения предприятий и объединений, входящих в концерн такой-то, о формировании на их основе холдинговой компании.

2. Главному управлению инвестиционных фондов и холдинговых компаний, Главному управлению приватизации предприятий промышленности и ВПК... совместно с вышеназванным концерном и администрацией провести необходимые организационные мероприятия и подготовить учредительные документы по созданию холдинговой компании.

Возможно, ничего плохого в создании таких холдинговых компаний нет, а напротив, в них спасение России как индустриальной державы. Но настораживает настрой по-прежнему жить не по закону, а в обход его, не по писаным, а по неписанным правилам.

Почву для этого дают и сами законодательные и нормативные акты по приватизации: хотя не определены ни понятие холдинговой компании, ни сфера ее полномочий, ни ее правовой статус , о ней говорится как о чем-то само собой разумеющемся. Например, в п. 8 Постановления ВС России от 11.06.92 г. утверждается: «Создание АО в форме холдинговых компаний, владеющих контрольными пакетами акций дочерних АО, созданных на основе государственных или муниципальных предприятий... допускается при положительном решении трудовых коллективов дочерних акционерных обществ».

Интересно, о каких «контрольных пакетах» и «дочерних АО» идет речь, когда все имущество находится в государственной собственности? Если же речь идет о туманном будущем, то причем тогда «положительные решения трудовых коллективов», когда решения будут приниматься совсем иными лицами?

Дальше — больше.

Пункт 5.1 Программы приватизации по поводу холдингов гласит: «Не допускается создание акционерных обществ (в том числе холдинговых компаний) на основе концернов, союзов, ассоциаций и иных объединений, в состав которых входят государственные (муниципальные) предприятия, за исключением случаев приведения их организационно-правовой формы в соответствие с законодательством Российской Федерации».

Отметим прежде всего, что соответствие законодательству почему-то рассматривается здесь как исключение из общего правила. Во-вторых, смысл этого положения всякий волен понимать по-своему. Радикальный либерал прочтет: создание холдингов на базе ныне существующих концернов не допускается, поскольку их организационно-правовая форма не соответствует законодательству России. Сторонник «холдинговой» приватизации, напротив, сделает акцент на «исключение». Для «приведения в соответствие» надо просто преобразоваться в товарищество или АО открытого типа, если, конечно, найдутся учредители. Если таковых не окажется, то для концерна или иного объединения возникает угроза прекращения существования.

Чтобы это предотвратить, они в спешном порядке преобразуются в холдинговые компании, заручившись поддержкой Госкомимущества и «трудовых коллективов». При этом предполагается, что свою организационно-правовую форму они «приведут в соответствие» по ходу дел, т. е. в процессе преобразования в холдинг. Значит, создание или «формирование» холдинговых компаний на базе ведомственных структур все же допускается?

И СВЕРХУ, И СНИЗУ

По заверению Н. Я. Макарова, начальника Главного управления инвестиционных фондов и холдинговых компаний Госкомимущества России, холдингами сверху можно охватить 25—30, максимум 35% всех производственных предприятий. Этого, по его мнению, вполне достаточно для сохранения производственного потенциала экономики, предотвращения ее развала.

— Остальные предприятия, — считает Н. Я. Макаров — должны акционироваться и приватизироваться в обычном порядке и объединяться в холдинги естественным путем, исходя из своих экономических интересов. Проблема выживания в рыночных условиях, поиск финансовых источников и направлений инвестирования рано или поздно подтолкнут предприятия к объединению своих капиталов.

При этом надо понимать, что холдинг — это прежде всего финансовое объединение: головная компания должна управлять в основном через финансовые рычаги. До этого, правда, нам пока далеко. На первых порах головная компания будет вынуждена вмешиваться в производственные вопросы, материально-техническое снабжение и т. д. Но с самого начала надо закладывать в холдинг элементы финансовой инфраструктуры: создавать банк, инвестиционную компанию, обрастать сетью брокерских контор.

Правление холдинговой компании не должно, как прежде главки или министерства, заниматься администрированием, вмешиваться во внутрипроизводственные дела дочерних предприятий. Головная компания должна проводить единую финансовую и инвестиционную политику, концентрировать капиталы на техническом перевооружении и реконструкции. Тогда предприятия, сохраняя самостоятельность, будут заинтересованы передавать часть своих капиталов холдингу ради совместного выживания и развития...

Далее Н. Я. Макаров отметил, что в его управлении далеко не все предложения о создании холдингов встречают поддержку: во многих случаях руководители просто добиваются сохранения своего объединения, не понимая, что такое холдинг.

Что касается формирования холдингов «сверху», то оно, по словам Макарова, носит скорее рекомендательный и методический характер. Генеральная линия — создание холдингов снизу, по инициативе самих предприятий, и после того, как они будут акционированы.

Ключевым моментом здесь является положительное решение трудовых коллективов «дочерних» предприятий о намерении создать такой холдинг. В том же управлении мы пытались выяснить, каким образом это «положительное решение» должно быть оформлено? Увы, на этот счет никакой формализованной процедуры нет. Насколько нам известно из практики, решения по этому по-

воду принимаются на уровне директоров «дочерних» предприятий.

Может быть, правильно, что это сфера компетенции не трудового коллектива, а специалистов. Зачем же тогда в законодательном акте употреблять расплывчатый термин «трудовой коллектив», оставляя при этом процедуру принятия решения не формализованной? И, наконец, главный вопрос: если действительно есть положительные решения трудовых коллективов, или их полномочных представителей, или хотя бы руководителей предприятий о намерении создать холдинговую компанию, зачем тогда вообще нужны распоряжения Госкомимущества? В соответствии с законом для этого необходимо получить разрешение Государственного комитета по антимонопольной политике, после чего передать учредительные документы холдинговой компании на утверждение в Госкомимущества России или соответствующий комитет по управлению имуществом.

В действительности до последнего времени все происходило наоборот. Руководство концерна или какого-то иного объединения сначала добивалось от Госкомимущества рекомендации приватизироваться всем скопом, как «единый производственно-технологический комплекс». Эти рекомендации рассылались по комитетам и территориальным управлениям бывших ведомств, где они уже рассматривались как руководство к действию. Руководители предприятий сначала ставились перед фактом, после чего им предлагалось подписать учредительные документы о создании холдинговой компании (или просто АО). Подписанные таким способом документы выдавались за «инициативу» трудовых коллективов «дочерних АО», что служило основанием для очередного распоряжения Госкомимущества о создании такой-то холдинговой компании.

Смысл этой добровольно-принудительной процедуры в том, чтобы в момент преобразования отдельного предприятия в акционерное общество после формирования льготного пакета акций (40% по первому варианту) передать оставшийся, как правило, контрольный пакет в «полное хозяйственное ведение» холдинговой компании, руководство которой будет размещать акции «дочерних» АО в соответствии со своим планом приватизации: по закрытой подписке внутри холдинга, что-то выбросит и на фондовый рынок. В любом случае руководство холдинга стремится к тому, чтобы так или иначе закрепить за собой контрольный пакет акций.

Описанная выше схема имеет немало сторонников. В главном она не противоречит Закону о приватизации, который допускает создание холдингов на основе разного рода объединений государственных предприятий. Внесенные радикальными либералами поправки к Закону, в частности запрет на передачу комитетами и фондами имущества своих полномочий каким-либо государственным структурам, не меняют сути дела. Раз концерн можно транс-

формировать в холдинг, значит, ему следует передать и контрольный пакет акций дочерних АО — иначе образование холдинговой компании теряет смысл. В крайнем случае руководители холдинга на правах частных лиц могут образовать траст-компанию и таким способом получить доступ к контрольным пакетам акций дочерних АО.

Это будет, возможно, не худший вариант: не отдавать же управление сложными производственными комплексами посторонним лицам, не сведущим в вопросах данного конкретного производства и не имеющим управленческого опыта. Однако в отношении трастов нынешнее законодательство еще более туманно. Пока остаются пробелы в законодательстве, будут и дальше процветать и подзаконное творчество, и теневая приватизация.

Не лучше ли тогда легализировать холдинговую приватизацию, то есть создание холдингов сверху, хоть как-то очертив при этом границы допустимого?

ВЕЗДЕ ЛИ НУЖНЫ ХОЛДИНГИ?

Возьмем, к примеру, грузовой автомобильный транспорт. Во всем мире это отрасль, где преобладает мелкая частная собственность. В США и других западных странах на долю грузового автотранспорта общего пользования приходится 10—16% парка грузовых автотранспортных средств. Правда, его доля в грузообороте значительно выше — 40—60%. При этом 85—90% всех автотранспортных предприятий имеют до 5 автомобилей. В США из 18 тыс. автотранспортных компаний только 210 располагают парком свыше 200 единиц (Автомобильный транспорт: организация и эффективность. — М.: Транспорт, 1985).

Организационная структура небольших автотранспортных фирм очень проста. Директор, как правило, является владельцем, а его помощники — совладельцами фирмы. Крупные корпорации (концерны) в грузовом автотранспорте — крайне редкое явление, в основном они специализируются на междугородных перевозках.

А что же у нас? В грузовом автотранспорте, как и везде, преобладают крупные предприятия с парком 800—1000 единиц и численностью персонала порядка 1000 человек. В Новосибирске, городе с полуторамиллионным населением, 8 крупных автотранспортных объединений осуществляют подавляющую часть грузовых перевозок. Однако и такая степень концентрации кажется недостаточной руководству территориально-производственного объединения, мечтающего создать на его базе холдинг! Аргументы те же: сохранить единство технической и инвестиционной политики, предотвратить развал, выжить сообща. Справедливости ради отметим, что большинство крупных предприятий все же решили акционироваться и приватизироваться самостоятельно.

Грузовой автотранспорт, как и все отрасли, переживает значительные трудности. Однако, в отличие от многих, они не связаны с нехваткой производственных мощностей, сырья, рабочих рук. Даже топлива пока хватает. В этой отрасли разворачивается почти классический кризис перепроизводства: автомобили простаивают, грузооборот падает из-за недостатка спроса. Налицо, конечно, и явные структурные перекосы: переизбыток крупнотоннажных автомобилей и недостаток транспортных средств малой грузоподъемности. Тем не менее того, что есть в наличии, для удовлетворения спроса хватает с лихвой.

Любой кризис разрушителен, но в то же время он несет в себе очистительные тенденции. Так, по признанию руководителей автотранспортных предприятий, падение объемных показателей в значительной мере связано с сокращением приписок, которые до недавнего времени составляли 80—90% всего грузооборота! Есть они и сейчас, но их доля явно снижается из-за ослабления стимулов к припискам. О резервах экономии в этой отрасли можно судить по следующим данным: если до повышения цен на топливо водителям выдавали бензин, исходя из 300 км пробега в день (что совершенно нереально для внутригородских перевозок), то теперь его выдают в 2 раза меньше. И ничего, хватает. Рост цен на топливо, конечно, пугает, но основная проблема теперь связана с недостатком спроса.

Представим теперь, что все автотранспортные предприятия объединятся в концерн или холдинг. Тогда, диктуя цены, возможно, удастся оттянуть на время неминуемые в рыночной экономике банкротства и сокращения. Но зарождающийся конкуренции будет положен конец. Все вернется на круги своя — и фантастические приписки, и перерасход топлива. Только выдержит ли это наша экономика, ее ресурсный потенциал?

Такая дилемма в той или иной степени стоит перед производителями любой отрасли: объединиться и продолжать навязывать потребителю ненужную продукцию, выколачивать фонды, взвинчивать цены или все же попробовать работь на спрос, изыскивая внутренние резервы и добывая на рынке внешние источники финансирования.

* * *

Нельзя сказать, чтобы опасность развала экономики не осознавалась в среде самых радикальных рыночников. Но не менее реальной является угроза консервации монополизма, гигантомании, устаревших технологий, диктата производителей в холдинговых образованиях, выросших на месте ведомственных структур.

Надо четко определиться, в каких случаях допустимо и целесообразно создание холдинга сверху. Не плохо было бы привлечь к этому специалистов в данной области и независимых экспертов, включая иностранных.

Что касается передачи контрольного пакета акций в «полное хозяйственное ведение», то ее следовало бы поставить на конкурсную и контрактную основу. Нельзя допустить, чтобы контроль за производством полностью перешел в руки тех, кто так долго бесконтрольно им управлял. С другой стороны, компетентные и прорыночно настроенные управляющие из верхнего звена должны иметь законный шанс получить доступ к контролю.

Выход, по-видимому, надо искать в предоставлении существенных льгот и стимулов тем, кто берет на себя ответственность за недопущение банкротства и выполнение плана приватизации одного или нескольких взаимосвязанных предприятий. Если такую ответственность, победив в конкурсе, берут на себя руководители холдинга, то на них должны распространяться не меньшие льготы, чем на директоров отдельных предприятий. В случае успеха не грех передать управляющим какую-то часть акционерного капитала бесплатно как вознаграждение за их талант.

ПОРТРЕТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ХОЛДИНГА

Беседа с первым вице-президентом Российской акционерной компании Автрокон-холдинг Ю. П. ЧАПЛЫГИНЫМ

О том, что представляет собой отечественный холдинг, каковы его функции, структура и возможная роль в процессе приватизации, мы решили узнать из уст специалиста, знающего о холдингах не понаслышке. Ю. П. ЧАПЛЫГИН — профессиональный экономист, в недавнем прошлом возглавлял экономический отдел газеты «Социалистический труд». Пришел в компанию Автрокон, чтобы реализовать свои представления о рыночной экономике.

- Юрий Петрович, как возникают холдинговые компании в нашей стране?

— При формировании холдинговых компаний у нас мы должны исходить не только из общетеоретических представлений, но и из сложившихся организационно-экономических структур.

Все нынешние холдинги, или те, кто так себя называет, образовались на базе министерств или главков. В большинстве случаев их возглавляют бывшие министры или замминистры. Президент

Автрокон-холдинга Б. В. Каминский до 1987 г. был начальником крупного главка Минавтосельхозмаша. В 1989 г. он «увел» из министерства большинство предприятий своего главка, преобразовав его в концерн. Тогда в него входили все автобусостроительные предприятия бывшего Союза. С его распадом от концерна откололись заводы, находящиеся за пределами России. Кроме того, при преобразовании концерна в холдинг в августе 1991 г. от него отделились два крупных автобусных завода: Ликинский, производящий всем известные «ЛиАЗы», и Курганский — основной поставщик средних автобусов.

Мы отдаем себе отчет, что наша компания — это не холдинг в полном понимании, но в ней уже есть некоторые элементы и функции настоящего холдинга. Надо отметить, что в названиях западных компаний этот термин практически не употребляется. Холдинговые функции, т. е. функции держателя контрольных пакетов, там выполняют крупные банки, инвестиционные компании, головные компании концернов.

Например, у нашего главного зарубежного партнера, крупнейшего автомобильного концерна «Даймлер-Бенц» контрольный пакет акций (25%) находится у Дойче-банка. Банк для концерна — это то, что выше Бога: президент «Даймлера» назначается руководством Дойче-банка, под его контролем находится вся финансовая и инвестиционная деятельность концерна.

- Нужны ли нам сейчас холдинги в том виде, какой они унаследовали от своих "родителей" - ведомственных органов государственного управления?

—В свое время функции холдинга у нас выполняли министерства и главки. Они концентрировали и перераспределяли финансовые ресурсы, так или иначе обеспечивали расширенное воспроизводство. Пусть делали это недостаточно эффективно, держали предприятия в жестких тисках административной системы, но они выполняли функции, необходимые для жизнеобеспечения крупных технологически сложных производственных систем. Важно понять, что эти функции — не издержки административно-командной системы, а необходимый элемент функционирования крупного производства и в условиях частной собственности.

Холдинговые структуры нужны нам уже сейчас для решения главной задачи — сохранения нашей технологической базы, но не жестко административным путем, а на основе финансового единства сложных производственных комплексов. Единая финансовая база необходима для осуществления единой научно-технической и инвестиционной политики и для координации производственно-хозяйственной деятельности. Пока холдинг должен вмешиваться в вопросы сбыта и снабжения, но и на Западе эти функции свойственны крупным компаниям, имеющим, как правило, собственную сбытовую сеть.

Внутри крупных компаний холдингового типа в той или иной степени регулируются и цены.

- Насколько, по вашему мнению, обоснованы опасения в отношении холдингов, что они могут подмять под себя предприятия, увековечить административно-командную систему?

— Опасения эти не беспочвенны. В самом деле, уберите слова холдинг, акции, активы, и в большинстве случаев вы получите почти в чистом виде министерство или главк. Называя их холдингами, мы попугайничаем, не очень вдумываясь, что это такое, полагая, что по ходу дела разберемся. Это, однако, не аргумент против создания холдинговых компаний как таковых. Коль скоро мы пришли к выводу, что они выполняют жизненно важные для крупного производства функции, их надо создавать, причем не обязательно на базе министерств и ведомств. Такие промышленные гиганты, как АвтоЗИЛ, КамАЗ, тот же ЛиАЗ могут существовать самостоятельно: это крупные объединения, нуждающиеся в общей финансовой надстройке. Думаю, что в процессе коммерциализации и акционирования они непременно к этому придут. Таким образом, холдинги, образованные на базе министерств и ведомств, не будут монополистами в своих отраслях, наиболее крупные предприятия уже сейчас от них отделились.

Главное, чтобы при формировании холдингов было понимание их назначения, основных функций и того, что прежними методами управлять уже не удастся: предприятия-учредители не потерпят теперь административного нажима, жесткого регламентирования своей деятельности — они просто уйдут из такого холдинга.

- Что все-таки отличает вашу компанию от главка, есть ли основания называть ее холдингом?

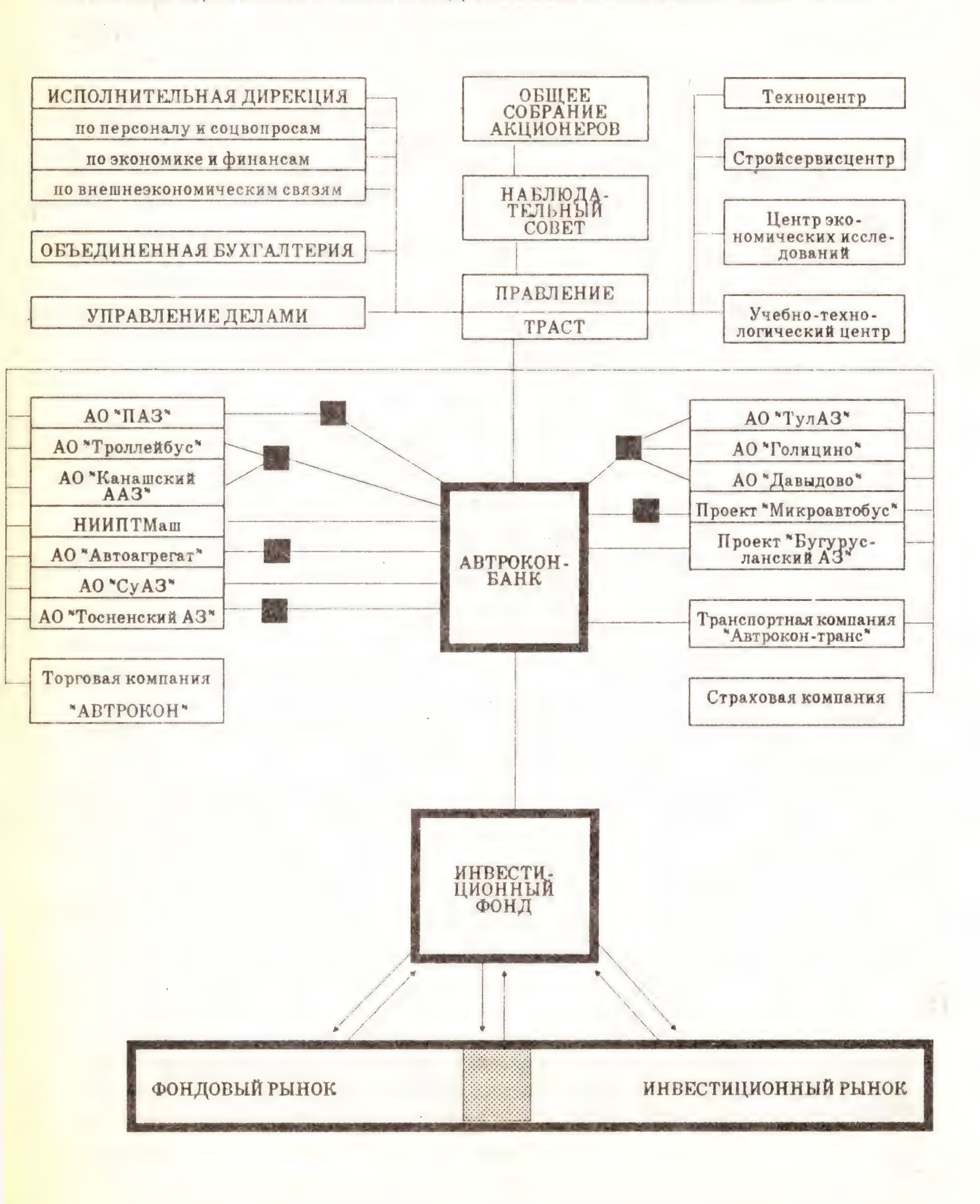
— Во-первых, мы работаем уже в иной среде: теперь в Российской Федерации три центра автобусостроения — Ликинское объединение, Курганский завод и наш Автрокон-холдинг. Это уже какая-то основа для конкуренции.

Во-вторых, мы с самого начала стали формировать финансовую инфраструктуру: создали свой банк (Автрокон-банк), инвестиционную и страховую компании (в схеме организационной структуры Автрокон-холдинга финансовая часть заштрихована; черными квадратиками обозначены отделения Автрокон-банка и созданная при нем инвестиционная компания).

В-третьих, от штаб-квартиры холдинговой компании мы хотели отсечь все производственно-технические функции, оставив только единую финансовую, инвестиционную и внешнеэкономическую политику. Этого, однако, не захотели сами директора предприятий-учредителей. Пришлось оставить материально-техническое обеспечение, хотя постепенно оно все больше переходит вниз, на места.

В банк мы заложили одновременно функции коммерческого банка и инвестиционной компании. Сейчас его уставной фонд — 120 млн руб., годовой оборот — 2 млрд руб. Однако он явно не выдерживает долгосрочных кредитов, необходимых для крупных проектов, которые мы осуществляем: строим завод в Сургуте по выпуску специальных автобусов в северном исполнении для вахто-

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СХЕМА ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ «АВТРОКОН»



товых работ, реконструируем Тульский автобусный завод, достраиваем Давыдовский завод в Павлово и, наконец, завершаем самый крупный на сегодняшний день проект — строительство завода в Голицыно.

Отдельные, даже крупные заводы, не потянули бы ни один из этих проектов. Здесь и проявилось преимущество холдинговой компании: сам голицынский завод, к примеру, никогда не поднял бы такое строительство. Наш холдинг подобрал заброшенный голицынский объект, когда тот почти сгнил, незавершенки там было на 10 млн руб. Расположен он в удобном месте — на Минском шоссе в 70 км от Москвы. Сейчас завод готов на 90%, к концу года он даст первую партию автобусов. Построили его за 1,5 года — неслыханно по нашим меркам!

Удалось это в значительной мере благодаря немецким кредитам и сотрудничеству с «Даймлер-Бенц», производителем всемирно известного «Мерседеса». Под голицынский завод мы взяли кредит в 250 млн марок. Это позволило полностью оснастить завод немецким оборудованием, на месте — только сборка под контролем за качеством немецкой стороны.

«Даймлер-Бенц» продал нам ноу-хау, оборудование, суперсовременную модель и автобусокомплексы, 110 штук для начала. Кроме того, мы первые, кто получил «Звезду Мерседеса» — торговую марку фирмы. За это можно потерпеть и контроль за качеством — нам это только на пользу.

С отдельным заводом, тем более недостроенным, никто из западных партнеров не стал бы вести переговоры, не дал бы кредита, не продал бы свою торговую марку. Наш холдинг имел хорошую репутацию еще в свою бытность главком и концерном. И вообще к крупным, солидным фирмам у западных партнеров гораздо больше доверия, чем к мелким.

- Под какие гарантии Автрокон-холдинг получал кредиты и как вы собираетесь за них расплачиваться?

— Поначалу немецкие банки давали кредит под гарантию Российского правительства предоставлять нам сырьевые и топливно-энергетические ресурсы для реализации за рубежом с переводом валютной выручки кредиторам в счет погашения кредита. Но это обязательство не выполнялось: мы сами занимались поисками поставщиков и реализацией их продукции за валюту. Часть выручки отчисляли в счет погашения кредита. В 1999 г. мы должны полностью погасить кредит в размере 21 млрд руб., ежегодно отчисляя по 4,5 млрд руб. по курсу Центробанка на день расплаты — таковы условия договора.

21 млрд руб. — это примерно годовой выпуск голицынских автобусов, который после завершения строительства составит 1500 штук. Первые 7 автобусов уже собраны, к концу года выпустим 50.

Голицынский завод будет выпускать пассажирские междугородние и туристические автобусы. Часть из них будет поставляться за рубеж через дилерскую сеть «Даймлера». В основном они пойдут в страны третьего мира. «Икарус» не выдерживает сравнения с

голицынским автобусом: он высокооснащенный, комфортабельный, экологически чистый. Таким образом, в ближайшем будущем мы сможем погашать кредит за счет экспорта собственной продукции, хотя основная ее часть пойдет на внутренний рынок.

Теперь нам уже предоставляют кредиты и без правительственной гарантии: недавно мы заключили прямое кредитное соглашение на 45 млн марок под завершение завода в Голицыне.

- Не страдают ли при этом другие предприятия, часть прибыли которых холдинг отдает в пользу голицынского автобуса?

— Вроде пока никто не жалуется. Одновременно мы осуществляем реконструкцию нескольких действующих заводов, другие ждут очереди. Они знают, что при необходимости получат от холдинга помощь, и не только финансовую. Кроме того, все предприятия — акционеры или пайщики холдинга, со временем они рассчитывают на высокие дивиденды от его деятельности в целом.

- Каким образом ваша холдинговая компания собирается приватизироваться и какой способ вы считаете наилучшим?

— Это самый актуальный на сегодня вопрос. Пока нет головной компании — держателя контрольных пакетов акций, мы — холдинг по названию, а не по сути. Пока есть только аппарат управления.

Такая компания может быть создана уже при первичном акционировании — формировании государственных пакетов акций отдельных предприятий и их передаче холдингу, который станет держателем государственных долей акционерного капитала. Таким способом Госкомимущества учреждает государственную холдинговую компанию, которой поручает дальнейшее размещение акций.

Через свою инвестиционную компанию холдинг выходит на фондовый рынок и продает их всем желающим, в том числе членам трудовых коллективов дочерних предприятий.

Сейчас уже можно предвидеть, что акции отдельных предприятий, входящих в холдинг, не пойдут. Их стоит заменить на акции холдинговой компании: инвесторы будут вкладывать свои средства не в отдельные заводы, а в автобусно-строительную компанию, или автобусное производство в целом. Это выгодно обеим сторонам, однако предвижу возражения: опять общий котел, перераспределение в пользу «бедных» и т. п.

Но давайте посмотрим правде в глаза: всегда ли плох общий котел и регулируемый перелив капитала? Мы уже упоминали голицынский завод: пару лет тому назад у него была рентабельность минусовая, а теперь — наивысшая среди всех предприятий компании. Возьмем другой пример — Давыдовский завод в Павлово, тоже в Подмосковье. В свое время министерство навязало ему производство транспортных средств для сельского хозяйства, которые сейчас никто не в состоянии купить. Теперь он на 2/3 распущен, развален — кому нужны будут его акции? А этот завод имеет прекрасные производственные возможности — новые цехи, импортное оборудование. Вложив в него немного средств, можно развернуть высокоприбыльное производство автобусов. Мы можем это фи-

нансировать путем небольшого перераспределения средств, которые получим уже на рынке от продажи акций холдинговой компании в целом. Разве такое перераспределение не оправдано?

- Но ведь все средства от первичного размещения поступают в госбюджет.

— К сожалению, это так. Государство преследует прежде всего фискальные цели, не думая о развитии производства. Между тем все предприятия нашей компании давно уже на самофинансировании: за последние 15 лет автобусостроители не получили от государства ни копейки. А теперь нам говорят: все ваше имущество принадлежит государству, выкупайте его.

- Выход, видимо, в том, чтобы как можно быстрее пройти этап первичного акционирования и приступить ко вторичной эмиссии акций?

— Да, сейчас просто идет учредительский процесс, рынок капиталов заработает только при вторичной эмиссии. Некоторые надежды мы возлагаем на крупных инвесторов, которые, купив наши акции, будут заинтересованы в развитии производства.

- Насколько я понимаю, вы изложили схему холдинговой приватизации "сверху". Но она наталкивается на правовые барьеры...

— При правлении Автрокон-холдинга создается трастовая компания. От Госкомимущества мы надеемся получить право на передачу нам государственных пакетов акций в полное хозяйственное ведение. Для этого, на наш взгляд, имеются все основания: согласие трудовых коллективов предприятий-учредителей, разрешение Государственного комитета по антимонопольной политике. Есть, наконец, вполне дееспособная структура — организационная, хозяйственная, финансовая, научно-техническая, коммерческая и т. д. Все необходимые элементы холдинговой компании уже есть — осталось только на эту структуру надеть холдинговую шапку!

Возникает вопрос, как ее надеть? И тут нам опять говорят: вы не холдинг, пока предприятия не преобразуются в АО и не учредят вас снизу. Но пока они будут преобразовываться, пройдет минимум 10 лет, некоторые наверняка обанкротятся и пойдут с молотка. А зачем? Кому все это нужно? Используя ту управленческую структуру, которая уже есть, мы можем преобразовать наши предприятия в АО за 2—3 месяца. Есть все учредительные документы, есть общий план приватизации и все согласны. Не хватает только одного — четкого решения Госкомимущества.

- Чем все же может обернуться конкретно для вашей компании приватизация снизу? Так ли она опасна? Разве нельзя сохранить все сложившиеся внутри компании связи на договорной основе?

— На первых порах, наверное, можно. Ну а дальше? Предприятия нашей компании находятся в разных краях и областях. Если они будут приватизироваться по отдельности, их контрольные па-

кеты перейдут в распоряжение местных фондов имущества, которые будут продавать акции исходя из своих соображений.

В конце концов контрольные пакеты акций попадут в руки денежных мешков, а зачем им холдинговая компания? Она наверняка распадется, а вместе с ней — и весь наш технологический комплекс. В лучшем случае контрольные пакеты удастся выкупить самим трудовым коллективам. Но и тогда, скажем, голицынский завод, почти целиком созданный на средства компании, может просто из нее уйти. Но ведь и другие коллективы, за счет которых создавался этот завод, станут предъявлять на него права. В этой ситуации возникнут такие конфликты, которые вряд ли кто сможет распутать.

При приватизации «сверху» для возникновения конфликтов нет оснований: все предприятия добровольно учредили холдинговую компанию. Тем самым Госкомимущества заранее заручился согласием трудовых коллективов о передаче контрольных пакетов акций Автрокон-холдингу. Осталось только подтвердить это по закону. Надо ли еще городить огород?

Материал подготовила Л. БЕРКОВИЧ,
кор. ЭКО

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ - ОСНОВА СТАБИЛЬНОСТИ

В. В. ПРОХОРЕНКО,
городская налоговая инспекция, Новосибирск

Процессы разлада экономики особенно болезненно отражаются на системе налогообложения. В городе на 1 июля сего года зарегистрирована 17 151 организация. Из них занимаются какой-либо деятельностью и платят налоги из прибыли — 14 888. Делятся они так: государственных — 879, муниципальных — 570, индивидуальных частных — 1 739, товариществ — 3 446, акционерных — 2 923, ассоциаций, концернов и прочих объединений — 83, филиалов-представительств — 98, арендных предприятий — 280, банков — 44, кооперативов — 2 480, потребкоопераций — 13, общественных организаций — 859, совместных предприятий с участием иностранных юридических лиц и граждан — 104, других видов хозяйствования — 1 370.

ПЛАТЕЛЬЩИКИ НАДЕЖНЫЕ И НЕ ОЧЕНЬ

Государственные предприятия, несмотря на происходящие в настоящее время бурные изменения форм собственности, продолжают оставаться основными производителями и основными источниками пополнения бюджета. Посмотрим на платежи с той же прибыли. Всего за полугодие поступило 3,41 млрд руб. Государственные предприятия дали 2,24 млрд руб., муниципальные — 77,5 млн руб., индивидуальные частные — 42,8 млн. руб, товарищества — 1,113 млрд руб., акционерные общества — 313 млн руб., банки — 105, арендные предприятия — 324, кооперативы — 71 млн руб. При этом следует учесть, что государственных предприятий заметно меньше, чем кооперативов и частных. И число их продолжает уменьшаться. Из государственного сектора постепенно вычленяются всевозможные товарищества, акционерные общества, арендные предприятия и прочее, прочее. Зато резко увеличилось число муниципальных предприятий — это бывшие государственные предприятия, в основном — общественного питания, торговли и бытового обслуживания. Особенно ощутимое перераспределение произошло в этом полугодии — число муниципальных предприятий во много раз превысило все предыдущие показатели. Здесь прежде всего сыграл свою роль процесс разукрупнения. Если раньше только трест, торг или управление, как юридические лица, считались самостоятельными организациями, то теперь подобными правами обладает каждая столовая, магазин, парикмахерская и т. д.

Исследуемый нами временной отрезок интересен ни с чем не сравнимым ростом доходов. О чем ясно свидетельствуют платежи в бюджет. За полугодие на территории города в бюджет поступило 10,34 млрд руб. Причем за первый квартал собрано чуть больше 3 млрд руб., а за второй — 7 млрд. Небывалый скачок объясняется отнюдь не оживлением производства — пока нигде не замечено увеличения массы продукции, она или

остается на прежнем уровне или снижается. Зато поднимаются цены. В этом всё и дело. Регулируемых цен, кроме как на водку и в какой-то степени на горюче-смазочные материалы, у нас практически не осталось. Акцизы, если говорить о городе, сохранены на три вида деятельности: спирт и его продукцию, меховые изделия и на особые сорта ценной рыбы. За полугодие акцизный сбор насчитал 595 млн руб. Основным поставщиком этой суммы явился, конечно же, пиввинкомбинат.

БЫВАЕТ, ЧТО ПЫТАЮТСЯ И УТАИТЬ...

Государственные предприятия — единственные, где пока еще сохраняются высокая дисциплина и качественная отчетность. Достаточно взглянуть на доначисления как на меру воздействия, к которой прибегают налоговые службы в случае выявления у своих клиентов каких-либо ошибок в бухгалтерском учете, скрытых доходов и других нарушений. В этом году за полугодие доначислено 283 млн руб. (за весь прошлый год — 123 млн руб.). На государственных предприятиях доначислено 87 млн руб., большая сумма здесь в основном набралась за счет военно-промышленного комплекса. Предприятия Министерства обороны всегда находились в особых условиях, финансовые контролирующие службы к ним заглядывали крайне редко и смотрели сквозь пальцы на вольное обращение с законом. В начале года они были охвачены проверкой на общих основаниях, и сразу обнаружилось серьезное различие по сравнению с государственными предприятиями открытого типа. В кооперативах доначислено 56 млн руб., в индивидуально-частных предприятиях — 24, товариществах — 7, акционерных обществах — 7,5 млн руб.

Но одних доначислений мало: требуемую сумму необходимо еще и взыскать. В прошлом году уровень взысканий достигал 70%, сейчас с трудом набираем половину. Из 283 млн руб. поступило лишь 139 млн. Особенно туго идут дела в кооперативах — получено 7 млн руб., в товариществах удалось взыскать 1 млн, на частных предприятиях — 7 млн. Высокий процент взысканий на государственных предприятиях — 67 млн руб. и муниципальных районного и городского подчинения — доначислено 5 млн руб., взыскано 4,5 млн.

Неправильно думать, что в любом случае доначислений налоговая служба имеет дело с какими-то злоумышленниками, которые спят и видят, как бы обмануть государство. Конечно, такое тоже бывает, особенно в кооперативах. Как только им предъявляется иск, счет в банке сразу перестаёт работать и открывается где-то в другом месте. Так они пытаются уйти от налогообложения. Кому-то до поры до времени это и удается... Можно привести ставший уже классическим в нашем городе пример с кооперативом, который занимался строительством коттеджей, овощехранилищ, гаражей. Руководитель пустил бухгалтерский учет на самотек. После проверки ему доначислили около 5 млн руб. Было очень много амбиций, недовольств, собирались комиссии. Одну прислали из Москвы. И всё-таки пришлось уплатить всё до копейки плюс набежавшие за просроченное время пени. Зато теперь незадачливый кооператор очень серьезно относится к своим обязательствам перед бюджетом.

НЕПРОДУМАННЫЕ ШАГИ

Налоговую службу выбивают из колеи частые изменения в законодательстве и их противоречивость. Принятые за-

коны нередко плохо согласуются между собой. Вслед за каждым законом идет поток подзаконных документов, различных инструкций, что еще больше усиливает путаницу. Процедура исчисления налога, которая должна быть отлажена и понятна всем гражданам без исключения, нередко превращается в головоломную задачу.

Специальные люди из штата налоговой инспекции только тем и занимаются, что отслеживают исходящие сверху новинки. Так, изменения в порядок взимания подоходного налога с заработной платы рабочих и служащих в прошлом году вносили шесть раз. К тому же поправки принимались в июле, а перерасчет делали, начиная с марта или с апреля. Не проходит и недели без каких-то разъяснений относительно порядка исчисления налога на добавленную стоимость. В исправленном варианте НДС будет уменьшен примерно наполовину, но действовать новая ставка начнет с 1 января будущего года.

Высшие власти зачастую не учитывают, как то или иное решение может отразиться на отдельных отраслях промышленности, предприятиях, слоях населения. Возьмем недавнее постановление Правительства Российской Федерации и Центрального банка, изменившее расчетный порядок между организациями. Отныне банки получили указание: в случае отсутствия средств на счете платежные документы у предприятий не принимать. И, как следствие, «заморозили» или попросту ликвидировали картотеку № 2. А поскольку в ней содержатся сведения о задолженности хозяйств, с расчетом не только того, что предприятию должны, но и того, что оно должно, — пострадал и бюджет.

Вольно или невольно действия правительства нарушили механизм взимания налогов с предприятий.

Рассмотрим обычную ситуацию: на энное предприятие поступила продукция, поставщик выставляет платежное требование, но денег у его партнера нет. В другое время платежное требование попадало в картотеку N 2, и как только у предприятия-должника появлялись деньги, банк автоматически, по мере их поступления на счет, обслуживал в порядке очередности своих клиентов. Причем очередность устанавливало государство. Теперь руководитель сам решает, с кем ему расплатиться в первую очередь: с поставщиком кирпича, электроэнергии или с бюджетом. Правда, в постановлении записано, что порядок обязательных платежей, установленных государством (а расчеты с бюджетом относятся именно сюда) — сохраняется. Но все дело в том, что после ликвидации картотеки № 2 банку негде хранить документы налоговых служб. В качестве таковых по платежам в бюджет всегда использовались платежные поручения. Предприятие как бы поручало банку перечислить такую-то сумму в бюджет. Теперь платежные поручения он не принимает. В постановлении между тем эта мера распространяется только на платежные требования, о платежных поручениях вообще нигде не упоминается. Однако банк истолковал молчание правительства по-своему — так, как ему выгодно.

На какое-то время налоговая инспекция оказалась парализованной. Никто ведь не мог предугадать такой поворот дел и заранее не подготовился. Поэтому первые десять дней платежи в бюджет практически не поступали. Потом уже сориентировались, как их взыскать, и перешли на инкассовые поручения. Налоговая инспекция как государственная служба здесь применяет власть и дает предписание банку взыскать с такой-то организации необходимую сумму в бюджет. Инкассовые поручения принимаются банком даже тогда, когда у предпри-

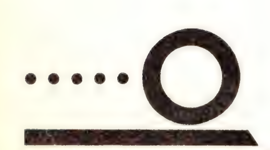
ятия нет денег. По-другому сейчас просто невозможно оформить расчетные операции. Если бы не было инкассовых поручений, то работники налоговой службы вынуждены были бы к 9 утра бежать в банк, чтобы узнать, у кого из предприятий появились средства, и в случае положительного ответа тут же выставлять платежное поручение на уплату в бюджет. В городе 17 тыс. организаций, 44 банка. Представьте, что в каждом с началом рабочего дня появляется налоговый инспектор с традиционным: есть — нет? Отвечая только на эти вопросы, банки потеряют массу времени и не смогут нормально функционировать.

Но инкассовые поручения можно рассматривать лишь как отдушину на непродолжительный срок. Только чтобы их выписать, придется усадить за столы весь аппарат инспекции. Пока налоговая служба по-своему приспособилась и переложила эту трудоемкую обязанность на организации, платящие налоги. Однако есть и другие трудности: одно предприятие в месяц использует 8—10 платежек. Возникает чисто техническая проблема — помимо всего прочего может не хватить бланков.

Кроме того, налоговая служба испытывает кадровый голод. Нет в достаточном количестве квалифицированных работников, специально подготовленных для этой сферы государственного контроля. Предлагают свои услуги программисты, экономисты, трудовики, очень много проектировщиков. Директор одного НИИ готов даже сдать рабочие помещения общей площадью в 4 тыс. кв. м за символическую арендную плату: на каждые 10 кв. м взять одного проектировщика. При этом фактические расходы на содержание одного работника налоговой службы в среднем за полугодие обошлись городу в 30 тыс. руб. из расчета 5 тыс. руб. в месяц, а дополнительных взысканий за этот же период каждый налоговый инспектор мог «выбить» по 300 тыс. руб. Каждый затраченный рубль приносит дополнительно 10 руб.

* * *

Подрыв налоговой системы чреват далеко идущими последствиями. Уже сейчас не хватает денег на народное образование, здравоохранение. Городская мэрия выходит из положения, переливая средства туда, где возникает предзабастовочная ситуация. Пока вспышки недовольства единичные, выкрутиться можно. А что делать, когда одновременно забастуют три-четыре отрасли? Отказаться от уплаты налогов федеральному правительству и бросить деньги на социальные нужды? Местная администрация пока не хочет ссориться ни с центром, ни с народом. Но так лавировать можно до определенного момента...





ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ И КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Уроки Восточной Европы



А. Н. НЕСТЕРЕНКО,
кандидат экономических наук,
ИМЭПИ РАН, Москва

Жесткая денежно-кредитная политика, составляющая ядро стабилизационных монетаристских программ во всех посткоммунистических странах, направлена на ограничение и рационализацию спроса населения и государственных предприятий (последние, как правило, предъявляют избыточный спрос на материальные и денежные ресурсы), сокращение бюджетного дефицита и эмиссии платежных средств и, таким образом, на замедление роста цен.

В силу своего ограничительного, «рестриктивного» характера монетарный курс неизбежно сопровождается спадом производства. Но было бы неверно видеть причину экономического кризиса в посткоммунистических странах именно в монетаризме: без использования болезненных, но необходимых монетаристских «рецептов» кризис принял бы еще более разрушительные масштабы. Об этом свидетельствует опыт Польши и Югославии, которые во второй половине 80-х годов пытались осуществить «инфляционный» вариант реформ, стимулируя производство денежно-кредитной эмиссией. Это привело к невиданной гиперинфляции (Югославия, 1989 г. — 2500%, Польша, второе полугодие 1989 г. — 2000% в годовом исчислении), кризису производства и в конце концов потребовало введения шоковой терапии.

Стабилизационные программы не могут дать быстрого эффекта. Первыми результатами ограничительной денежно-кредитной политики оказываются снижение производственного и личного потребления и обострение проблемы сбыта промышленной продукции, на фоне которых возникает массовая задолженность и неплатежеспособность предприятий. Это явление стало типичным для всех восточноевропейских стран. Однако центральные финансовые органы этих стран в первые месяцы реформ продолжали и даже ужесточали линию на ограничение денежно-кредитной эмиссии, рассматривая борьбу с инфляцией в качестве первоочередной задачи.

БОЛГАРИЯ

В первые же месяцы реформы, начавшейся в феврале 1991 г., промышленные предприятия и торговые организации задолжали банкам 18 млрд левов (эта сумма сопоставима с размером внутреннего государственного долга). За I квартал 1991 г. 18% предприятий фактически прекратили хозяйственную деятельность из-за нехватки оборотных средств, а 20% — нуждались в отсрочке платежей; 15% предприятий (в основном тяжелой промышленности) самостоятельно справиться с задолженностью не могли. В первом полугодии 1991 г., правда, не было заметно реорганизации производства и других изменений в деятельности предприятий, которые свидетельствовали бы об их желании адаптироваться к новой хозяйственной ситуации. Директора выжидали, рассчитывая на ослабление денежно-кредитных ограничений. Однако центральные государственные органы продолжали рестриктивную финансовую политику. Основная ставка кредитного процента более 50% складывалась под влиянием высокого спроса на заемные средства и быстрого роста цен в течение почти всего 1991 г. За I—III кварталы 1991 г. объем предоставленных кредитов с корректировкой на рост цен сократился почти на 75%.

В условиях слабого финансового контроля предприятия стремились обойти денежно-кредитные ограничения путем взаимного кредитования и увеличения безнадежной задолженности. Только за I квартал 1991 г. чистая задолженность предприятий выросла на 5 млрд левов. Нарушения расчетов по кредитам между предприятиями и с банками сопровождались и серьезными нарушениями налоговой дисциплины. За девять месяцев 1991 г. сумма невыплаченных налогов составила около 350 млн левов. Многие предприятия пользовались неэффективностью работы налоговых служб для утаивания доходов. Например, средства от продажи продукции госпредприятий переводились на частные счета, многие платежи производились наличными, а не через банк, расходы и доходы не отражались в документах.

Спад производства и недостаток поступлений от предприятий обусловили крайнюю напряженность государственного бюджета. Попытка правительства финансировать бюджетный дефицит летом 1991 г. путем выпуска ценных бумаг на сумму 7 млрд левов оказалась безрезультатной ввиду отсутствия в стране ценных бумаг. Правда, к концу года удалось свести дефицит бюджета до 3,6% ВНП за счет передачи министерством финансов своей доли (85%, или 5,5 млрд левов) золотого запаса страны Болгарскому народному банку, внешних займов и других источников. Однако проблема неплатежеспособности предприятий оставалась неурегулированной.

В этих условиях в конце 1991 г. правительство пошло на смягчение финансовых ограничений. Кредиты на льготных условиях, а также налоговые льготы стали предоставляться предприятиям (в

основном мелким и средним, в том числе в малых населенных пунктах) для закупки основных средств, расширения производства и приобретения ценных бумаг. На начало 1992 г. это дало ограниченный эффект. По оценкам болгарских специалистов, большая часть средств, полученных за счет финансовых льгот, была потрачена не на производственные нужды и не на погашение задолженности, а на увеличение выплат работникам предприятий (что, впрочем, вполне объяснимо ввиду задолженности большинства болгарских предприятий по заработной плате). Ослабление финансовых ограничений при сохранении высокой инфляции (1991 г. — около 600%, что было самым высоким показателем в странах Восточной Европы) поставило под угрозу саму денежно-ограничительную концепцию реформы в Болгарии, не оказав заметного позитивного влияния на состояние производства и расчеты между предприятиями.

Экономика Болгарии оказалась в очень трудном положении: незавершенность финансовой стабилизации (т. е. сохранение высокой инфляции, бюджетного дефицита, обесценение лева) делает небольшие финансовые послабления малоэффективными, а крупные кредиты предприятиям — чреватыми новым витком гиперинфляции. Выход из этой ситуации руководство Болгарии видит в ускорении рыночных реформ (в том числе в закрытии убыточных предприятий и активной демонополизации), а также крупных займах из-за рубежа. Вместе с тем ожидается сохранение курса на государственную поддержку экспортно-ориентированных предприятий и организаций, легкой и пищевой промышленности, сферы услуг. С ними связываются расчеты на улучшение состояния платежного баланса и возможность погашения иностранных кредитов.

ПОЛЬША

Здесь центральным элементом шоковой терапии стала ограничительная денежно-кредитная политика, «классический» вариант реформирования посткоммунистической экономики на принципах монетаризма, который позднее был повторен другими странами.

С начала польской реформы (1990 г.) предприятия были сознательно поставлены правительством в трудные условия. Борьба с гиперинфляцией и необходимость стабилизации бюджета требовали изъятия значительной части заработанных предприятиями средств, тем более, что монопольное положение производителей и тотальный дефицит на производственном и потребительском рынках позволили предприятиям в первые же месяцы 1990 г. многократно увеличить доходы. Принятая в 1990 г. система налогообложения вынуждала предприятия выплачивать в бюджет до 80% заработанных ими средств. Особенно строгие меры предусматривались против сверхнормативного (т. е. превышающего согласо-

ванный между правительством и профсоюзами показатель) прироста фонда заработной платы.

Он облагался налогом в 200—500% от суммы превышения фактического прироста над нормативным. Через этот налог в госбюджет изымалось до трети доходов госпредприятий. Ограничительная кредитная политика выражалась в повышении ставки кредитного процента до 50% (весна 1990 г.) и до 70—80% (середина—вторая половина 1990 г.), что лишало большинство предприятий возможности получить заемные средства.

Как и в других странах, хозяйственные руководители в Польше долгое время рассчитывали «переждать» период финансовых ограничений. По оценке правительственного «Доклада о состоянии экономики» за 1991 г., «пассивную позицию в отношении своего экономического развития и агрессивную — в отношении властей» предприятия госсектора занимали на протяжении всего 1990 г. и большей части 1991 г., требуя от правительства кредитов и налоговых льгот. Одновременно нарастали задолженность предприятий друг другу и банкам по кредитам (относительно благоприятное положение сложилось только у торговых организаций) и неуплата налогов. В частности, предприятия избегали уплаты налога на сверхнормативный прирост фонда зарплаты, переводя в доходы работников часть своей прибыли под видом целевых социальных выплат (в начале 1991 г. такие выплаты составили 17% сумм вознаграждения, полученного работниками промышленности). Несмотря на массовую задолженность, в течение первого года реформы польские предприятия слабо реагировали на новые экономические условия. Нехватку средств они частично компенсировали ростом задолженности и неуплаты налогов, частично — экономией на второстепенных расходах. В 1991 г. многие предприятия стали избавляться от «лишнего» имущества, уменьшая плату за основные фонды, продавать или сдавать в аренду объекты социальной сферы.

Первый год польской реформы дал противоречивые результаты. Наблюдался сильный спад производства (он оценивался в 25—30%). Немалую роль в этом сыграло то, что производители фактически лишились доступа к банковским кредитам, а также несовершенство налоговой системы. Высокий и устаревший налог на основные фонды делал невыгодным для предприятий современное, производительное, а значит, и дорогое оборудование. Например, металлургические заводы, оснащенные электроникой и автоматикой, уступали в рентабельности небольшим предприятиям аналогичного профиля с устаревшей технологией. Несмотря на жесткие финансовые ограничения, макроэкономическая несбалансированность, монополизм производителей, вынужденная эмиссия наличных денег и другие факторы вызывали сохранение сильной инфляции (рост цен за 1991 г. — 250%, но месячные индексы инфляции устойчиво снижались). Вместе с тем заметно

улучшились многие показатели, в том числе финансовые. Впервые за много лет бюджет страны был сведен с положительным сальдо. Было получено также крупное положительное сальдо по внешнеторговым операциям с СКВ, заметно укрепились покупательная способность и обменный курс злотого.

В этот период, а также в первой половине 1991 г., когда продолжались позитивные изменения в финансовой сфере, польское правительство решительно отвергало нажим ряда политических сил и представителей промышленности, требующих помощи неплатежеспособным предприятиям, число которых приблизилось к 2 тыс. (более 20% всех предприятий). Меры правительства не нарушали основ монетаристской концепции реформы. К этим мерам относятся введение в хозяйственную практику вексельного оборота и выдача кредитов предприятиям государственными и частными банками под залог автотранспорта, электронного оборудования и иных технических средств, а также других ценностей.

К этому же периоду относятся попытки кардинальным образом решить финансовые проблемы предприятий путем их приватизации. Приватизация как платежеспособных, так и неплатежеспособных предприятий (для последних применялась специальная ликвидационная процедура) шла медленно и фактически ограничилась несколькими десятками предприятий. Однако этот опыт показал, что приватизация сама по себе не решает финансовые проблемы предприятий. Характер деятельности приватизированных предприятий, их мотивация, объемы и ассортимент производства, численность и структура персонала на первых порах остаются по существу прежними. Поскольку экономическая среда, в которой действуют эти предприятия, не меняется, их хозяйственное положение не улучшилось, а средняя рентабельность за 1991 г. снизилась с 20—40% до 8%.

Во второй половине 1991 г. польское правительство было вынуждено ослабить ограничения в производственной сфере, так как полуторагодичная рестриктивная политика дестимулировала производство (падение которого в 1991 г. составило 14%), что, в свою очередь, начало оказывать обратное негативное воздействие и на финансовую сферу (уменьшение поступлений в бюджет из-за снижения рентабельности предприятий грозило усилением инфляции). Но смягчение денежно-кредитной политики стало возможным только благодаря резкому сокращению инфляции (до 70% в 1991 г., причем за III и IV кварталы цены росли на 5—6%), бюджетного дефицита (до 4% ВВП), достижению внутренней конвертируемости валюты и другим результатам финансовой стабилизации.

Для стимулирования спроса, оживления производства и уменьшения задолженности предприятий (на конец 1991 г. — 33,3 трлн злотых, что примерно соответствует бюджетному дефициту) во второй половине 1991 г. более чем в полтора раза (до 44%) сниже-

на основная ставка кредитного процента. Введены пониженные ставки (до 8%) по кредитам на рефинансирование. Центральный банк ввел льготное кредитование на модернизацию производства и расширение экспорта, закупку производственных ресурсов предприятиями аграрного сектора, жилищное строительство и другие цели. В Польше это называют «селективной» поддержкой предприятий. При этом предусматриваются санкции (увеличение процента за кредит) за неэффективное использование заемных средств. Возможности сбыта для польских предприятий были расширены благодаря значительному повышению импортных пошлин и ослаблению конкуренции иностранных товаров. По состоянию на начало 1992 г. еще нет возможности судить о результатах кредитной экспансии, но рассмотрение бюджета на 1992 г. и другие шаги польского руководства свидетельствуют о том, что курс на смягчение финансовой политики устойчив.

ЧЕХОСЛОВАКИЯ

Из всех восточноевропейских стран здесь практиковались наиболее жесткие денежно-кредитные ограничения, поскольку реформа, начавшаяся в 1991 г., протекала в условиях сравнительно устойчивого политического и социально-экономического положения. В первые же месяцы реформы 70% предприятий оказались неплатежеспособными, причем за январь задолженность предприятий банкам и друг другу достигла почти 80 млрд крон. Хотя банковские кредиты выдавались под сравнительно низкий процент (до 24%), только крупные предприятия со сравнительно устойчивым финансовым положением могли рассчитывать на кредиты. Неплатежеспособным кредиты не выдавались вообще. Таким образом, сразу вводилось разделение предприятий на «перспективные», которым государство было готово помочь недорогими банковскими ссудами, и «неперспективные», которые «подталкивались» к сокращению производства, перепрофилированию, реорганизации.

Почти до конца 1991 г. правительство не допускало послаблений в финансовой политике. Другие антиинфляционные меры также отличались большой жесткостью и последовательностью.

В отличие от других восточноевропейских стран, реформа в Чехословакии не сопровождалась, за небольшими исключениями, повышением ставок заработной платы работникам госпредприятий. Выраженный дефляционный характер чехословацкой реформы, приведший к сокращению производства в 1991 г. на 12%, вместе с тем позволил быстро обуздать инфляцию и добиться финансовой стабилизации. В целом за 1991 г. инфляция составила всего 55%, причем с середины года цены практически перестали расти, а реальные доходы населения стабилизировались.

В конце 1991 г. в правительстве и парламенте активно обсуждался вопрос о ликвидации «долговых очередей» в промышленности Чехословакии. Один из вариантов решения этой проблемы виделся в «рекапитализации» предприятий и банков, т. е. выкупе государственными фондами национального имущества долговых обязательств предприятий на сумму 50 млрд крон и передаче этих обязательств коммерческим банкам. Иными словами, государство приняло бы на себя долги предприятий, в дальнейшем погашая эти долги поступлениями от приватизации и акциями приватизируемых предприятий. Это могло бы не только решить проблему задолженности, но и помочь «встать на ноги» коммерческим банкам. Такое предложение, однако, подверглось критике как «нерыночное», уравнительное. Его обсуждение было перенесено на более поздний период, когда практическое осуществление приватизации прояснит финансовое положение предприятий и позволит выработать четкие критерии включения предприятий в «рекапитализацию».

Для уменьшения «долговых очередей» стали применяться более традиционные меры — льготное кредитование отдельных предприятий и отраслей. Одним из объектов государственного финансирования стали военные предприятия, удельный вес которых гораздо выше, чем в других восточноевропейских странах. Этим предприятиям, оказавшимся в особенно тяжелом положении, было выделено 1,2 млрд крон. Средства направлены прежде всего тем заводам, которые способны быстро перепрофилировать производство на выпуск высококачественной продукции гражданского назначения (электрооборудование, средства связи, промышленные взрывчатые вещества).

Довольно быстрая экономическая стабилизация в Чехословакии обеспечила большой приток иностранного капитала, в том числе на предприятия тяжелой промышленности, которые испытывают наибольшие трудности со сбытом продукции и расчетами с контрагентами.

ВЕНГРИЯ

Несмотря на более плавный, эволюционный переход к рыночной системе, многие венгерские предприятия сталкиваются с проблемой неплатежеспособности. Она связана с длительной рецессией и сохранением макроэкономических диспропорций. Но непосредственной причиной неплатежеспособности, как везде, выступает ограничительная, антиинфляционная политика правительства. Ее воздействие перекрывает эффект многолетней и отлаженной системы кредитных и налоговых льгот для приоритетных предприятий, тем более что в последние годы жесткость финансовых ограничений усилилась. Борьба с инфляцией стоит в центре экономической политики, хотя темпы ее (36% в 1991 г.) здесь несравненно ниже, чем в других восточноевропейских странах. Государственные кредиты, предлагающиеся банка-

ми под 35—36% (т. е. примерно в соответствии с индексом роста цен), слишком дороги для большинства предприятий.

Вместе с тем финансовое положение предприятий и проблема их задолженности отличаются в Венгрии двумя существенными обстоятельствами.

Во-первых, достигнутое в последнее время улучшение платежного баланса и социально-экономическая стабильность привели к тому, что с 1991 г. начался и в 1992 г. усилился приток иностранного капитала, ставший реальным фактором финансового оздоровления промышленности. Как считают венгерские специалисты, если банки правильно и рационально разместят в промышленности поступающие из-за рубежа средства, то в текущем году в Венгрии, первой среди посткоммунистических стран, можно ожидать возобновления экономического роста (а также снижения инфляции до 20% и даже ниже). Это будет сопровождаться расширением внутреннего спроса на промышленную продукцию и финансовой стабилизацией конкурентоспособных предприятий.

Во-вторых, с конца 1992 г. венгерские предприятия впервые столкнулись с реальной угрозой банкротства. Соответствующее законодательство здесь было принято еще в середине 80-х годов (как в Польше, а затем в других странах). Но на практике законы о банкротстве в Восточной Европе почти не применялись. Пока приватизация не развернулась по-настоящему, государство не заинтересовано в закрытии собственных убыточных предприятий: длительная и сложная процедура в лучшем случае заканчивалась административной реорганизацией предприятия-банкрота, не способствующей его стабилизации. Рыночные преобразования, в том числе приватизация, в Венгрии потребовали более действенных мер против хронически неплатежеспособных предприятий.

Новый венгерский закон о банкротстве распространяется как на государственные, так и на частные предприятия и вводит относительно простую процедуру ликвидации. Он защищает интересы не государства, а партнеров предприятия-банкрота. Впервые предоставлено право предприятиям самим объявлять о своем банкротстве. Если банкрот в течение трех месяцев сможет удовлетворить претензии кредиторов, то ликвидационное производство прекращается. В противном случае оно передается в суд, который устанавливает сроки, порядок и очередность погашения долгов. Затем уже начинается приватизация предприятия.

Использование нового закона о банкротстве значительно повысило финансовую дисциплину и ответственность в расчетах между предприятиями и устранило многие «долговые очереди».

***

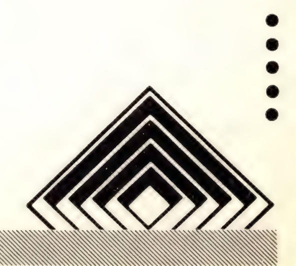
Анализ практики решения проблемы неплатежеспособности в странах Восточной Европы позволяет сделать несколько выводов.

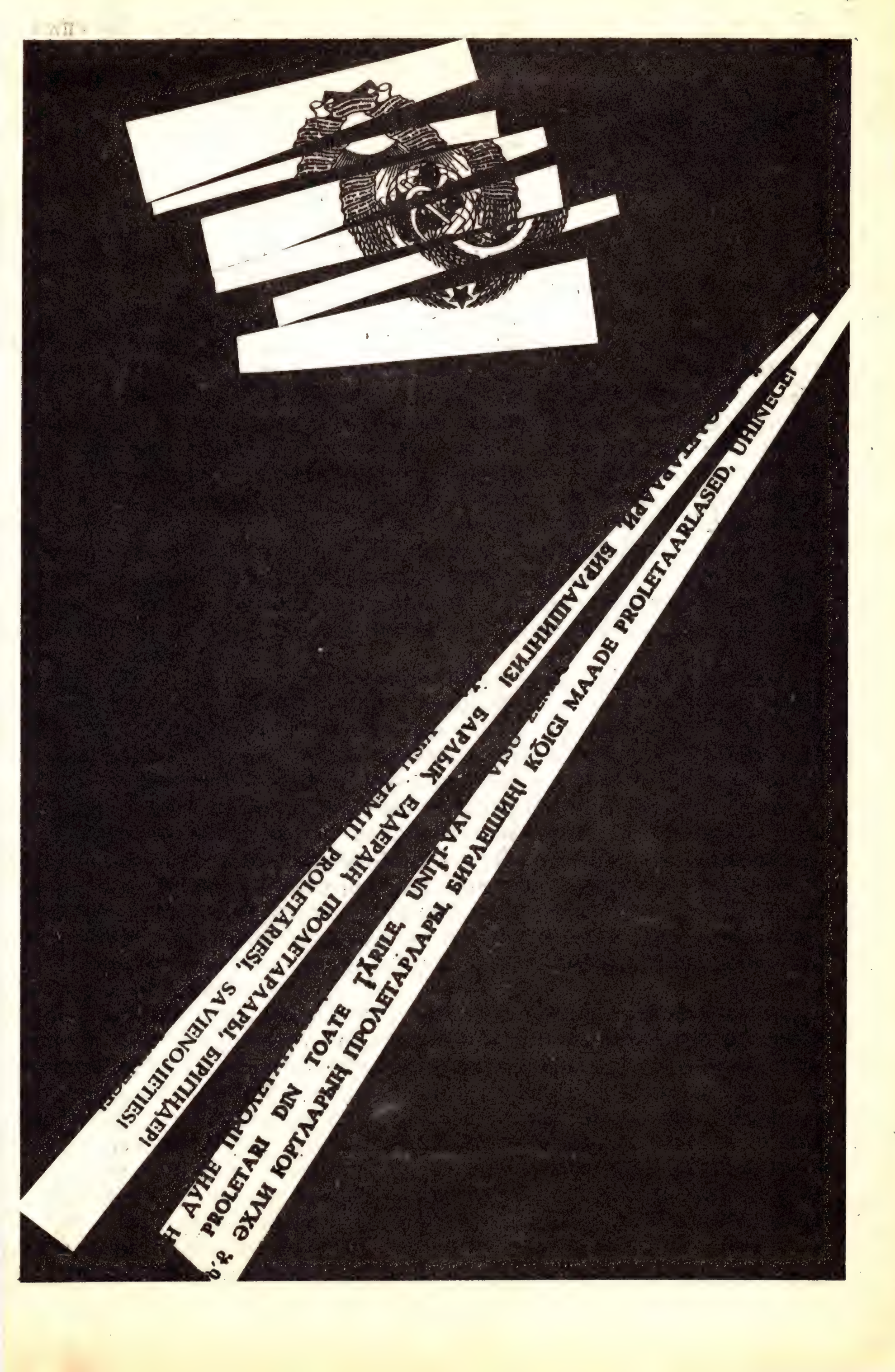
Кризис неплатежеспособности — общее явление, обусловленное антиинфляционным характером рыночных реформ в посткоммунистических странах. Основное средство преодоления этого кризиса — смягчение денежно-кредитной политики и придание ей большей гибкости. Целесообразно предоставление кредитных и налоговых льгот для предприятий, находящихся в конце производственно-технологических цепочек, в том числе выпускающих потребительские товары, чтобы уменьшить их задолженность производителям сырья и полуфабрикатов и, таким образом, распространить процесс погашения задолженности на смежные отрасли. Необходимы также льготы для перспективных, наукоемких и экспортных производств.

Вместе с тем положение многих предприятий далеко не так плачевно, как представляется на первый взгляд: они могут продать омертвленные основные средства, а также объекты соцкультбыта, а их немало у крупных предприятий, особенно оборонных. Ставя перед государственными органами вопрос о неплатежеспособности, хозяйственные руководители зачастую пытаются добиться уступок от правительства вместо санации производства.

Ослабление финансовых ограничений возможно только по достижении основных целей макроэкономической стабильности, включая преодоление гиперинфляции и уменьшение дефицита бюджета. В противном случае экономике грозит новый виток финансовой нестабильности, еще больший спад производства и массовая безработица.

Большой эффект дает ликвидация неплатежеспособных предприятий на основании действенного законодательства о банкротстве. Сама угроза ликвидации предприятий побуждает многих руководителей повышать эффективность производства и требовать финансовой дисциплины от партнеров. В практике применения этого законодательства особое внимание должно быть обращено не просто на ликвидацию убыточного предприятия, а на возмещение ущерба, понесенного его контрагентами. Закрытие неплатежеспособных предприятий реально в сочетании с другими рыночными преобразованиями, в первую очередь приватизацией. Несмотря на социально-экономические сложности, связанные с банкротством предприятий, это самое радикальное средство преодоления кризиса неплатежеспособности.




KÕIGI MAADE PROLETAARLASED, ÜHINEGE!
ӘХЛИ ЮРТЛАРЫҢ ПРОЛЕТАРЛАРЫ, БИРЛЕШИҢ!
PROLETARI DIN TOATE ȚĂRILE, UNIȚI-VĂ!
БАРЛЫҚ ЕЛДЕРДІҢ ПРОЛЕТАРЛАРЫ, БІРІГІҢДЕР!
PROLETĀRIEŠI, SAVIENOJIETIES!
БИРЛАШИНГИЗ!

Суждено ли России еще раз «проиграть» европейскую историю VIII—XII вв., историю становления многих институтов современного государства? А нам всем превратиться в пеструю толпу свидетелей, участников и жертв этой тригикомедии, ход которой будут определять импотентность и коррумпированность нынешней исполнительной власти, пагубная самонадеянность законодательной, коллизии вполне корыстных интересов всевозможных групп давления?

ПОВТОРЯЯ ПРОЙДЕННОЕ

Б. ПИНСКЕР,
Москва

Кое-что в нашей жизни можно предсказывать с большой степенью вероятности. Так, всякие попытки ограничить стремление людей к богатству, к дополнительным заработкам, к улучшению своего материального положения расширяют теневую экономику. Таможенные ограничения и пошлины порождают контрабандную торговлю и взяточничество среди чиновников таможни. Казенная монополия на производство алкогольных напитков стимулирует самогоноварение. Высокие налоги побуждают скрывать доходы или жульничать.

КОНТРАКТ МЕЖДУ ГРАБИТЕЛЕМ И ЖЕРТВОЙ

Однако государственным деятелям нет нужды уж очень бояться запрещающих и принуждающих мер. Надо лишь заботиться о том, чтобы политика запретов и принуждений находила достаточную поддержку у населения.

Какая доля диссидентов и несогласных с правительством безопасна для морального здоровья страны, для политической и социальной стабильности? Там, где за правительством признано право на насилие, видимо, можно меньше заботиться о мнениях меньшинства. В странах с сильными демократическими традициями — в США, например, — нередко взгляды и интересы меньшинства оказываются более влиятельными и сильнее определяют будущее, чем позиция правительства и выбравшего его большинства населения. Так было, например, в период войны во Вьетнаме.

С другой стороны, из истории известно, что правительство, опираясь на неограниченное насилие, успешно навязывает свою волю всей стране, и традиционные нормы нравственности и общественного поведения меняются. Именно в этом кроются почти все тайны и загадки 70-летней истории коммунизма в СССР. Большевики оправдывали это свое название, пожалуй, именно в том отношении, что большинство населения признало легальность неограниченного государственного насилия.

Хотя, конечно, даже эти 70 лет массового террора не смогли полностью изменить природу человека. Многие считали воскрешение «ветхого» человека из-под руин коммунистического социума почти чудом. Видимо, в этом есть резон — такими и должны быть настоящие

чудеса. Но хотелось бы предостеречь и от эйфории: Господь никогда не заканчивает начатое. Он всякий замысел оставляет незавершенным — чтобы оставить пространство для человеческой воли и инициативы. В общем-то, человек действительно свободен делать почти все, что угодно.

Что же начало происходить у нас и в других «социалистических» странах после 1985 г.? Интенсивность насилия в нашей стране существенно ослабла. Появилась даже возможность рассчитывать если не на победу над правящей бюрократией, то, по крайней мере, на безнаказанность попыток противодействовать ей. Сама по себе негарантированность возмездия раскрепостила частную — групповую и индивидуальную — инициативу. Но поскольку весь предыдущий опыт общественной жизни был опытом подавления личности и непризнания личного суверенитета, многие новые инициативы оказались опять-таки насильственными. Длительное господство кулачного права даром не проходит.

И, может быть, важнейшее, что необходимо учитывать, — это качество реформистского законодательства, которое потворствует самым опасным и противоправным тенденциям и тем самым несет в себе зерна будущих конфликтов.

Характерной моделью того, что нас может ожидать на этом пути, является реакция реанимированного частного предпринимательства на недостаточную правовую и административную защищенность. Когда следом за первыми нуворишами экономической реформы — кооператорами — возник рэкет, а государственные органы оказались не готовы к борьбе с новым злом, общество само нашло решение проблемы. Появилась практика (старая как мир) заключения контрактов между грабителями и ограбляемыми. Богатые кооперативы начали заключать с бандами рэкетиров договоры об охране.

Самым поразительным (и многообещающим) легальным вариантом явилось создание охранных кооперативов при УВД (а поговаривали и о кооперативах при КГБ), которые берутся за умеренную мзду — 1—2 тыс. руб. в месяц — обеспечивать безопасность коммерческих операций клиентов и защиту против возможных конкурентов (цены 1989 г.). Для специалистов по истории государства ситуация просто бесценная — появилась возможность in vivo изучать процессы, протекавшие в Европе в VIII—XII вв., когда вырабатывались формы взаимовыгодных отношений между купцами и феодалами, идеи и практика налоговой системы. Попросту говоря, разбойничья дань феодалам превратилась постепенно в плату за защиту от всяких других разбойников и стала называться налогом. Основным условием его получения стала гарантия от постороннего насилия, т.е. обязательство быть сильнее всех других разбойников и одновременно — готовность довольствоваться заранее оговоренной данью.

Появление «антирэкетовых» кооперативов КГБ и МВД свидетельствует о том, что силы для борьбы с организованной преступностью есть, но эти силы желают иметь коммерческие отношения со своими подзащитными.

Замечательно при этом то, что государство не гнушается брать подоходный налог с дохода рэкетиров — черта вполне средневековая. Что-то подобное было в Британии, когда корона продавала пиратам лицензии на каперство.

Процессы, о которых я говорю, начались достаточно давно — почти одновременно с уходом в подполье всей нормальной коммерческой деятельности. Правовая незащищенность торговцев, цеховиков, подпольных ремесленников принудила их не только к укрыва-

тельству от бдительного глаза государственной администрации, но и к созданию теневой судебной и полицейской системы.

Как получить деньги с неаккуратного и недобросовестного должника? Как обеспечить выполнение контрактов? Когда нельзя обратиться в государственный суд, приходится обращаться к подпольным посредникам, которые берутся за известную мзду помочь получить деньги, обеспечить святость контракта. Для всего этого приходится подкармливать и воспитывать кадры исполнителей — готовых за мзду осуществлять физическое насилие и принуждение. Как и в случае с феодалами-разбойниками из темного европейского средневековья, эти силы (правоохранительные банды?) со временем эмансипируются от своей основной функции и начинают претендовать на более или менее универсальную власть в обществе. Привлечение бандитов для осуществления подпольного правосудия легализует бандитизм в народном сознании. Робин Гуд и Стенька Разин — хорошо известные исторические образцы.

ЦВЕТОЧКИ И ЯГОДКИ РЭКЕТИРОВ

Полагаю, что вспышка организованной и всякой иной преступности после 1987 г. связана как раз с быстрым развертыванием этих бандитских групп — ради охвата стремительно расширившегося рынка полулегальной деятельности (кооперативы). Спрос создал предложение. И надо отметить, что эта реакция подпольной системы правопорядка была теневым подобием того, что происходило в мире официальной государственности. Легализация частного бизнеса потребовала расширенной подготовки правоведов, нотариусов и пр.

Встав на ноги, правоохранительный бандитизм начинает защищать себя от возможных превратностей законотворчества. Вдруг какие-то формы и виды честной торговли и производства легализируются — что же, так и терять доходы? Никогда! Рэкетиры начинают активно перехватывать планово-распределительные и снабженческие функции, которые были столь плачевно бессильны в руках прежних держателей — Госплана и Госснаба. Началось широкомасштабное регулирование условий торговли и ценообразования.

За попытки продавать ниже установленных цен нарушитель конвенции может быть подвергнут полной конфискации, в том числе жизни. Рэкет начал регулировать объем поставок. Об этом свидетельствуют многочисленные жалобы частных поставщиков цветов, мяса, овощей и фруктов, которых принуждают к продаже по установленным монопольным ценам. Что-то в этом же роде происходит и в коммерческой торговле импортным ширпотребом.

Характерно, что при этом рэкет сращивается с верхушкой бюрократического аппарата, выступает в роли правопреемника и продолжателя дела социалистического государства. Типичный контракт в таких случаях предусматривает молчаливое согласие со стороны официальных властей — осуществлять контроль и регулирование того или иного рынка в данной местности (в Москве, например, так зарегулирован цветочный рынок).

Группы, принимающие на себя исполнение контракта, обычно не довольствуются получением монопольных преимуществ на торговые и складские помещения, но используют также и традиционные средства, которые были недоступны прежним органам власти (избиение, отнятие выручки и пр.).

Экономический смысл работы рэкетиров двойствен. С одной стороны, они за-

щищают коммерсантов от чрезмерных и неоправданных притязаний бюрократии, снижают некоторые виды риска и уменьшают колебания цен, что, несомненно, благоприятно и для торговцев и для потребителей.

С другой стороны, громадный доход оптовиков, который должен возникать при таком контроле за единообразием и стабильностью рыночных цен, скорее всего не приведет к соответствующему накоплению торгового капитала. А значит, не станет фактором роста производительности труда и повышения благосостояния.

Есть основания считать, что большая часть этих денег просто-напросто потребляется быстро растущими рядами бойцов рэкета. Если верны оценки, согласно которым численность этих армий в одной Москве составляет 20—30 тыс. человек, то, пожалуй, о серьезном накоплении капитала говорить не приходится.

ДВОЙНОЕ ЛОББИ ПРОТИВ КОММЕРСАНТОВ

В еще большей степени накоплению капитала и его производительному применению, впрочем, препятствует ограничительная политика властей, в том числе налоговая. Деньги проедаются, о чем свидетельствует опережающий рост цен на предметы престижного потребления — меха, антиквариат, дорогие импортные автомобили.

Реальна опасность, что консервация этой полузаконной и малопроизводительной общественной системы приведет к активации коллективистских мифов (социализм, национализм, империализм), что чревато еще одним витком массового насилия и террора.

При перечислении экономических последствий широкомасштабного рэкета нельзя, конечно, упустить из виду, что все эти расходы ложатся бременем как на производителей (крестьян, кооператоров, ремесленников, которые вынуждены делиться частью своих доходов с рэкетом), так и на потребителей.

Правоохранительные органы и законодатели, которые так и не сделали серьезных попыток разорвать это стягивающееся кольцо теневого налогообложения, волей-неволей оказываются союзниками рэкета.

Объективно рэкет должен выступать в качестве лобби за сохранение всяких ограничений частной коммерческой и промышленной деятельности, каковые и создают рынок для его услуг. Насколько могущественно это лобби — можно только гадать.

Но ведь точно так же можно гадать о причинах того, почему почти все решения и распоряжения властных органов всех уровней в последние годы вели к укреплению и расширению рэкета. Можно предполагать, что это случайное совпадение, результат социалистических предрассудков у деятелей демократического движения. Не меньше оснований и для того, чтобы считать такой стиль администрирования и законодательства результатом сознательного или полусознательного потворства рэкету.

Скорее всего, мы имеем дело с объединенным воздействием этих двух мощных лобби: рэкет и наследники социалистического гуманизма выступают заодно. Государство «рачительно» консервирует условия для дальнейшего расширения и профессионализации этих «Робин Гудов».

По-прежнему все источники сырья и материалов — под контролем государства. По-прежнему государственная торговля представляет собой гигантскую систему распределения, что создает техническую возможность для контроля цен на тощем вольном рынке и для неосновательной наживы дельцов на открытых рынках. Например, ясно, что

значительная часть лесоматериалов, продаваемых через биржу, поступала туда не от лесодобытчиков и лесоторговцев, но от строительных трестов и управлений, которые предпочитают 1000—1500% торговой прибыли трудному и малодоходному делу строительства.

ТРИ СОЛОВЬЯ-РАЗБОЙНИКА НА ПУТИ РЕФОРМ

Не следует в этих явлениях видеть только нечто отрицательное — казнокрадство, например. Именно таким способом в наших конкретных условиях пробивает себе дорогу структурная реформа экономики. «Важнейшие» государственные стройки стоят из-за отсутствия рабочих рук и материалов, а эти самые руки и материалы, уже оплаченные казной, обслуживают нужды частного потребителя. Но при всем удовлетворении от созерцания механизма, который преодолевает глупое упрямство властей и направляет производственные ресурсы для удовлетворения потребительских нужд, не стоит забывать о чудовищных издержках этого процесса.

В нашем случае в роли оптового звена торговли выступают служащие государственных предприятий («казнокрады»), которые практически лишены возможности вкладывать полученные капиталы в дело. Проедание прибыли подрывает потенциал хозяйственного роста. К тому же большую часть государственных расходов на строительство следует — при таком механизме перераспределения ресурсов — засчитывать по графе «непроизводительные расходы».

Эти десятки миллиардов рублей влияют на инфляцию никак не меньше, чем расходы на раздутый военно-промышленный комплекс. Инфляция же и сама по себе означает проедание будущего богатства и способствует расцвету теневой экономики.

В обществе формируются (уже сформировались!) влиятельные группы, заинтересованные в сохранении нелепых и неоправданных, но выгодных для них стеснений коммерческой и предпринимательской деятельности. Иными словами, рука об руку с наследниками социализма и рэкетирами выступает лобби «казнокрадов».

Эти три могущественные группы создают почти непреодолимое давление в пользу сохранения старых форм государственной собственности и государственного регулирования, а также в пользу сохранения и даже расширения государственного патернализма по отношению как к некоторым социальным группам (инвалиды, ветераны и пр.), так и по отношению к некоторым территориям и отраслям. Не имея сил уничтожить эти опасные для его существования явления, государство становится в ханжескую позу: с глаз долой, а там видно будет. Но что там будет — видно уже сейчас.

Никакое предпринимательство невозможно вне рамок закона. Если закон игнорирует эти нужды, делает значительные секторы предпринимательства — вызываемые к жизни, кстати сказать, насущными потребностями общества, — нелегальными, то им и приходится обращаться к собственным законам, к правосудию гангстерских банд. Даже в стабильной повседневности наличие немалой армии профессиональных наемных убийц вряд ли к благу общества. Достаточно характерна история люберов, вызванных к жизни, если я не ошибаюсь, инициативой каких-то местных партийных лидеров: вот какими должны быть настоящие советские парни!

Боевое крещение эти отряды получили, избивая хиппариков, панков и прочую беззащитную публику. Освоившись на местности и осознав свою немалую

силу и возможности, люберы начали быстро и эффективно устанавливать контроль над разными подпольными городскими промыслами: проституция, наркомания...

Большинство популярных моделей реформы до сих пор предполагают длительный период преобразований: выкуп собственности, аукционные формы продажи предприятий и пр. Переход в результате реформ к двухсекторной экономике обещает стать источником немалых политических, социальных и экономических коллизий. Естественная для всякой экономики борьба за ресурсы окажется резко политизированной.

Частники в борьбе за ресурсы будут скупать деятелей распределительной системы и руководителей национализированного сектора хозяйства (уже скупили!). В ответ разовьются популистские движения, направленные против новой буржуазии, против продажного чиновничества, против самих реформ (уже растут!).

Пикантность процессу придает участие с обеих сторон теневиков: нового и старого типа. Тех, которые наилучшим образом приспособились к старой распределительной системе, и нуворишей, ориентированных целиком на пореформенные условия.

Пожалуй, именно такого рода конфликты лежат в основе межрегиональных столкновений. Большинство трений между, например, Россией и Украиной, Россией и Узбекистаном имеют причиной цены на зерно, нефть, руды, металл. Точно так же августвский путч одной из первостепенных задач имел поддержание приоритетных условий снабжения предприятий ВПК (партия Тизякова).

Некоторые межобщинные столкновения явно объясняются соперничеством за сферы влияния. По крайней мере, такова природа гонений против общин цыган и кавказцев в России. Временный выигрыш при этом получают отдельные подпольные группы. Постоянный капитал накапливается у националистических движений. Можно ли предположить, что борьба между бандами рэкетиров в конце концов приведет к общенациональной победе шовинизма? Во всяком случае, этого нельзя исключить.

СЛОМИТ ЛИ СИЛА ЛИБЕРАЛЬНУЮ СОЛОМУ?

Чрезвычайно интересны процессы создания частных и партийных армейских формирований в Закавказье. Беззащитное перед межнациональными и политическими конфликтами население, оставленное центральной властью, обратилось к средствам самозащиты: создание добровольческих формирований, мобилизация наемников по всей стране, вооружение за счет «фондов» черного рынка оружия, содержание за счет «спонсорства» новых феодалов (директоров подпольных и легальных предприятий, кооперативов, секретарей обкомов и т. п.).

В Закавказье раньше, чем в других регионах, теневые государственные структуры достигли полной зрелости: своя система налогов, своя система самозащиты, теневые системы производства и поставки вооружений и т. п. Здесь же они впервые и начали легализироваться, вытесняя и поглощая прежние государственные структуры. Легализация этих формирований совершается под знаменами национальной войны с нацменьшинствами — абхазцами, осетинами, жителями Карабаха и пр.

Воинственный национализм враждебен либерализму, в том числе — экономическому либерализму. Самый способ возникновения новых государств делает их особенно предрасположенными к тем или иным формам социализма. В этом смысле особенно поучителен опыт правительства Гамсахурдиа, соединившего одновременно крайности империа-

лизма, национализма и милитаризма. Следует ли удивляться тому, что при нем в Грузии практически остановился процесс реформ, вернулись к жизни все эксцессы антидемократической политики?

Повышенный спрос на оружие вызвал рост предложения: широкая продажа населению оружия с дурно охраняемых армейских складов, подпольное производство оружейных заводов Тулы и Ижевска и др., переориентация «халтурщиков» всевозможных машиностроительных заводов, слесарных и токарных участков с массового производства подсвечников, ножей и карманных самогонных аппаратов на стрелковое оружие.

Сколь далеко может зайти этот процесс? Когда впервые в стычке «памятников» и демократов будут применены не только кастеты, но и револьверы? Когда государство окажется вынужденным легализировать партийные группы самозащиты? Можно ли рассматривать развернувшееся в разных городах России формирование частей национальной гвардии как явление именно такого рода? И самый главный вопрос: когда большинство населения смирится с идеей, что «нонче без этого нельзя»?

Именно в тот самый момент и будет завершена легализация идеи гражданской войны. Публикуемые опросы социологов обходят важнейший из вопросов: считаете ли вы, что без применения силы существующих проблем не решить? Может быть, потому, что слишком велик процент готовых ответить на этот вопрос положительно? А это ведь голоса, поданные за разрушение гражданского мира. Это также предопределяет поражение идей либерализма.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ — ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС

Действующие в современной истории коллективистские мифы возникли почти одновременно в период Великой французской революции в результате поражения и разложения синкретической социальной и интеллектуальной конструкции традиционного европейского общества — церковного и монархического.

Наследниками авторитарной церковно-монархической власти стали три тоталитарных утопии: социалистическая, националистическая и империалистическая. Победоносный либерально-демократический капитализм оказался в положении сказочного героя перед гидрой: вместо одной отрубленной — три головы. Эти три основных цвета современной реакции практически никогда не являются отдельно. Только в состоянии устойчивой оппозиции каждая из партий стабилизируется и очищает свою идеологию до почти совершенной однородности. При выходе из оппозиции краски на гранях этого «кубика-Рубика» начинают смешиваться и путаться. В основе этой связи лежит, видимо, некоторый инстинкт общности, воспитанное семьей и языком тяготение к единству в коллективе — рода, класса, национальности, государства.

В этом смысле не случайна «прилипчивость» социализма и национал-социализма к самым архаическим и традиционалистским обществам мира — к мусульманству, к племенным обществам Китая и Юго-Восточной Азии и пр. Да и в Европе более традиционный католицизм оказался куда восприимчивей к идеям социализма и фашизма, чем модернистский протестанизм.

Восточное православие, оказалось просто бессильным перед натиском коллективистских идеологий современности. И это вполне объяснимо: в конкуренции нескольких однотипных идей (конструкций, структур) побеждает более эффективная, которая дает лучшие результаты. Восточное православие проиграло русскому империализму уже в XVII веке. К началу XX века оно сильнее и конкурентоспособнее не стало.

ПРОИЗВОДСТВО — ТЕАТР С ПЕРЕПУТАННЫМИ РОЛЯМИ?

Р. В. РЫВКИНА,
доктор экономических наук, Москва
О. В. ШАРНИНА,
Новосибирск

На протяжении всей советской истории специалисты общественных наук выясняли разнообразные дефекты трудового поведения работников, его отклонения от некоего «естественного эталона», от здравого производственного смысла. Наша экономика насыщена драмами миллионов работников, пытающихся делать то, что надо, а условия этого не позволяют. Повседневно видим расхождение между нашими представлениями о той или иной роли и ее дефектным исполнением.

Социология пытается объяснить подобные явления, прибегая к понятиям «социальная роль», «ролевое поведение» и «ролевой конфликт», «ролевая структура производства».

Ролевая структура производства — взаимосвязь (технологическая, финансовая, информационная, документальная, административная и др.) между разными профессионально-должностными статусами, за которыми закреплены необходимые производственные функции, действия и поступки работников. Это безличностная структура: ее «элементы» — не люди, а их социальные роли. Любое предприятие становится совокупностью различных профессионально-должностных ролей, а работники — их исполнителями. Эти роли заданы «извне» общепринятыми нормами деятельности и традиционно сложившимися взаимодействиями людей на предприятии. В основе этих взаимодействий правила, стандарты, «императивы», которые регулируют, санкционируют, принуждают, оценивают и побуждают людей осуществлять те или иные образцы деятельности. Любой роли соответствует набор норм, выражающих ожидания общества.

Требования к выполнению производственных ролей подразделяются на две группы. Во-первых, такие, которые регламентированы нормативными документами, инструкциями, закрепляющими обязанности, права и ответственность. Есть и нормы, поддерживаемые традициями и обычаями. Типичный пример: ремонтники не ремонтируют технику в установленном порядке, мотивируя это отсутствием запасных частей. Но за особую плату или взаимную услугу все сделают. Официально декларируются одни основы взаимодействий этих участников производственного процесса, а действуют другие.

К сожалению, ни социология, ни другие общественные науки до недавнего времени не интересовались тем, как люди играют свои роли на производстве. В поле зрения ученых находились лишь отдельные фрагменты производственных процессов. Поэтому и не удавалось обнаружить общий, сквозной дефект предприятий — дезорганизацию ролевой структуры.

Мы попытались определить черты этой дезорганизации при обследовании на предприятиях агропромышленного

комплекса. Оно было начато в 1986 г., проведено повторно в 1990 г. В 1986 г. опрошено 500 руководителей и специалистов 23 предприятий АПК сельского административного района Алтайского края (перестройка там еще не начиналась), а в 1990 г. — 250 руководителей сельхозпредприятий. Мы решили сделать «фотографию» ролевой структуры производства.

Проанализировав трудовое поведение работников предприятий, мы выделили четыре должностных группы: руководители хозяйств и предприятий, главные специалисты, руководители среднего звена, рядовые специалисты. Каждая группа подразделялась на профессионально-должностные подгруппы (к примеру, главные ветврачи и агрономы, бригадиры и управляющие, ветврачи и экономисты). Всего выделено 15 профессионально-должностных подгрупп. Во всех «просматривались» единые тревожные черты, говорящие о глубокой ролевой дезорганизации, которую не исправишь поверхностной перестройкой организации труда.

Большим злом стало дублирование, параллелизм в деятельности работников, подмена одних ролей другими. Лишь 29% специалистов среднего звена считают, что их работа соответствует тому, что они должны делать; 25% указали, что их работа сходна с функциями организаторов производства; 16% полагают, что играют роли снабженцев или квалифицированных рабочих. Так же дезориентирована «служебным параллелизмом» немалая часть руководителей среднего звена (бригадиров, мастеров, управляющих). Лишь 61% опрошенных считали, что выполняемая ими работа соответствует роли организатора производства; 13% думают, что выполняют роль технологов; 20% — снабженцев; 16% — рабочих.

Двойственность, противоречивость позиции и поведения многих руководителей объясняется, видимо, расхождением между их реальным содержанием и требованиями к ним. От 31 до 61% опрошенных работников предприятий АПК отметили, что часто занимаются «не своим делом». В то же время от 53 до 65% считает, что недовыполняют свои служебные обязанности. По оценкам самих опрошенных, доля «чужих» дел в их работе — 19—25%; примерно на столько же они недовыполняют свои обязанности. Если же сравнивать действительное содержание профессионально-должностных ролей с инструкциями, то это расхождение еще значительнее: до 50% выполняемых работ не соответствует официальным требованиям.

Расхождение реального содержания производственных ролей и предъявляемых к ним требований характерно не только для предприятий АПК. По данным И. С. Мангутова, от 70 до 80% мастеров промышленных предприятий не успевают выполнять свои обязанности.[1] Те же мастера тратят 30—40% рабочего времени на выполнение не свойственных им функций снабжения, от 30 до 50% времени — на решение задач, находящихся в компетенции руководителей цехов.

Дезорганизацию ролей усугубляет рассогласование прав и обязанностей. Лишь 43% опрошенных руководителей хозяйств самостоятельно решали хозяйственные вопросы, 24% — только вопросы снабжения, расстановки кадров. Каждому десятому ничего самостоятельно решать не удавалось. Поэтому руководители всех рангов требовали расширения своей самостоятельности и прав. Об аренде, передаче земли в собственность крестьянину речи тогда еще не было.

Видимо, следствием ролевой дезор-

1 Мангутов И. С. Мастер. Методы и практика руководства. М., 1984.

ганизации стали низкая инновационная активность и невосприимчивость к инновациям. Только 12% руководителей и 14% специалистов среднего звена, 12% главных специалистов и 30% руководителей хозяйств считают, что достаточно занимаются внедрением новшеств на своем участке работы. От 5 до 43% отметили, что вообще ничего не внедряли. По мнению 51—92% опрошенных, «верхи» оценивают их работу только по показателям выполнения ими плановых заданий. 46—60% указали, что главным критерием стало своевременное выполнение ими указаний руководителей, 26—52% отметили решающее значение своевременного предоставления отчетных документов. Лишь 11—30% указали, что от них требуют совершенствования техники и технологии.

А разве не следствием перепутанности ролей стала высокая ролевая конфликтность на производстве? Только 7% руководителей среднего звена не имеют конфликтов с рядовыми работниками, 17% — с вышестоящими руководителями, 24% — с другими руководителями и специалистами[2]. Комментарии излишни. Человек, которого часто вынуждают заниматься «не своим делом», в конце концов отвечает на этот произвол, ставший правилом, формальной исполнительностью. Она соединяется со скептическим отношением к качеству вышестоящего руководства и одновременно — с отчуждением от получаемых распоряжений. На вопрос: «Получали ли вы распоряжения, с которыми были несогласны?» — положительно ответили 59—91% опрошенных. Но 39—58% из них выполняют такие распоряжения. Не выполняют их лишь 11—39%.

Насколько глубоко осознавали негативные последствия своего ролевого поведения сами работники? Чем руководствовались при его выборе? Пытаясь ответить на эти вопросы в ходе обследования, мы выяснили, что у многих искажены представления о том, какой должна быть их работа. Поэтому у работников разных профессий «идеальные образы» собственных ролей оказались до удивления сходными. К примеру, руководитель хозяйства, агроном и бригадир считали своими одни и те же работы.

Преобладали два вида деформаций представления о производственных ролях. Так, работники, входящие в 11 из 15 изучаемых подгрупп, считали, что в их обязанности входят и такие работы, которые они не должны делать. Главные зоотехники, главные ветврачи, главные агрономы, ответственные прежде всего за технологию и научно-технический прогресс, считают необходимыми для себя контроль за трудовой дисциплиной, регулирование трудовой нагрузки подчиненных, проведение совещаний. Главные экономисты полагают своими обязанностями не только экономический анализ хозяйственной деятельности, но и организацию труда в коллективе, регулирование трудовой нагрузки, т.е. обязанности линейных руководителей.

Ролевые представления всех профессионально-должностных групп перегружены обязанностями, не соответствующими их ролям. Получается замкнутый круг: руководители функциональных служб считают своими обязанности линейных руководителей и наоборот (вышестоящие специалисты берут на себя даже такие обязанности, как контроль за трудовой дисциплиной). Поэтому и возникает дублирование: линейные и функциональные руководители, специалисты все делают одно и то же. Последствия — размытая ответственность и невыполнение многих функций.

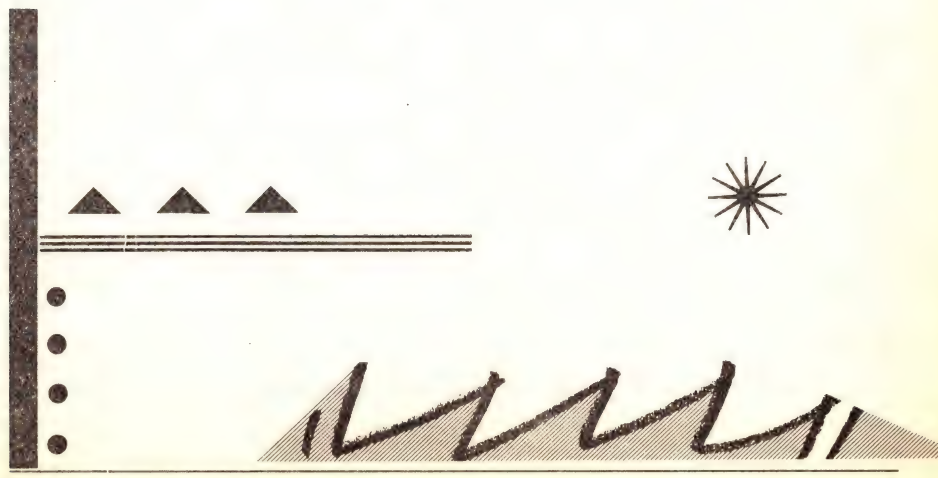
Причины дефектных представлений —

2 Социально-управленческий механизм развития производства. Новосибирск: Наука, 1989.

плохая организация труда, некомпетентность работников; дезорганизует ролевые обязанности и недостаточная материально-техническая оснащенность. По оценкам работников, предприятия были обеспечены строительными материалами на 6—29%, кормами — на 20—60%, удобрениями — на 10—24%, необходимой техникой — на 31—64%, запасными частями — на 21—49%. Это вынуждает заниматься всех самообеспечением, выполнять работы, не свойственные должностному статусу. 35% опрошенных руководителей добывали строительные материалы, используя личные связи, 14% тем же способом доставали запасные части, 17% — станки и оборудование. Так и складываются стереотипы поведения, соответствующие не эталону роли, а порокам производства. Они и закрепляются в сознании работников. Так «программируется» ролевая дезорганизация производства.

Зачастую работник не считает своими обязанности, предписанные его должностному статусу. Так, в обязанности главных ветврачей входит внедрение новых технологий, но только 55% полагают, что это их обязанность. В обязанности бригадира входит совершенствование организации труда, но только 41% считают это своим делом. В обязанности агронома и зоотехника входит текущее планирование производства. Но только 59 и 53%, соответственно, включили эту работу в «образ» своей роли.

Если оценить в целом, какую долю в ролевых представлениях работников составляют предписанные этой роли обязанности, то выявится такая картина. Из числа работ, которые сами работники считают своими, доля предписанных у руководителей предприятий — 74%, у главных специалистов — 31—64%, у руководителей среднего звена — 21—50%, у специалистов — 0—17%. Поражает рассогласование того, что работники должны делать, с тем, как они представляют свою деятельность. Ближе всего ролевые представления к предписанным у работников самого высокого должностного ранга. Это объясняется тем, что руководители предприятий несут большую ответственность за выполнение своих обязанностей. На таком уровне, видимо, лучше действует система стимулов и санкций. Это заставляет руководителей более четко представлять свои действительные функции.



ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ДЕЛАЛ ХОРОШО ВСЕ, ЗА ЧТО БРАЛСЯ

(СЕРГЕЙ ЮЛЬЕВИЧ ВИТТЕ И ЕГО ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РОССИИ)

С. Ф. КУРЛОВА, Уральский университет, Екатеринбург

Непопулярность последних российских министров финансов грозит отбить у людей охоту заниматься административно-экономической деятельностью. Поиски примеров того, как на этом посту можно долго, плодотворно и увлекательно работать, ведут нас в Россию столетней давности. Мы давно знаем, что в 1890-е годы страна совершила огромный скачок в экономическом развитии, завершила промышленный переворот, построила тысячи верст железнодорожных путей, торговый и военный флот.

И теперь самое время обратиться к «положительным примерам» плавного экономического развития, спокойной работы на благо родной страны. Министр финансов (1892—1903). Премьер-министр (1905—1906). Государственный муж в самом широком смысле этого слова — Сергей Юльевич Витте. Он оставил нам обширные и очень интересные мемуары, полные интриг, пристрастных оценок, бурных событий политической жизни. Подготовил замечательный «Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900—1902 гг.». Это учебник по экономике России, который почти не устарел, потому что мы решаем те же задачи: стабилизация рубля, собственность на землю, включение в мировой рынок, обновление производственных мощностей промышленности и путей сообщения, создание банковской системы, налоговые реформы и так далее и тому подобное — за единственным исключением: в то время речь шла об экспорте хлеба, а не об импорте!

А теперь по порядку. С. Ю. Витте родился в 1849 г. в русской православной семье балтийско-голландского происхождения, жившей в городе Тифлисе (Грузия). Витте особо отмечает, что воспитывался в православных традициях русского дворянства, монархизма и патриотизма с некоторым славянофильским оттенком. Дворянское происхождение, высшее образование, полученное на физико-математическом факультете Новороссийского университета (Одесса) не сгладили отличительной черты характера С. Ю. Витте — черты природного российского самородка, вроде М. В. Ломоносова. Все, что он знал, он перерабатывал самостоятельно, оригинально и творчески. Отсюда же и широта кругозора, и способность менять свою позицию. Так, с течением времени славянофильские представления о самобытности русского крестьянства постепенно сменились у него мыслью о необходимости следования общеевропейскому процессу укрепления частной собственности на землю.

КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕУСТРОЙСТВА РОССИИ

В семье Витте жажда знаний была отличительной чертой. Так, прославилась двоюродная сестра Сергея Юльевича — Е. П. Блаватская.

Молодого Витте привлекала профессорская кафедра и ученые занятия, но семья посчитала эту стезю недостойной дворянина. К тому же в то время умерли отец и дед С. Ю. Витте и материальное положение требовало экстренных мер. Было найдено место службы на Одесской железной дороге. Здесь за 10 лет Витте прошел путь от низших управленческих должностей до начальника эксплуатации всех Юго-Западных дорог, освоив попутно все железнодорожные специальности. Эта служба не была легкой: аварии и катастрофы, военные перевозки, беспорядки, махинации с новым строительством, различные финансовые группы, членов которых надо было знать в лицо и по фамилии, и т. д.

Уже тогда Витте понял, что хорошего управленца отличает не столько умение интриговать и действовать сообразно ситуации, сколько наличие некоего идеала, «концепции», ради которой стоит жить самому и нацеливать на нее своих сотрудников, собирая из них команду. Первой из таких концепций для Витте стала проблема железнодорожных тарифов. Он изучал и практику установления тарифов на перевозку грузов, и мировой опыт, и всю доступную литературу по этому вопросу. Затем сам написал в 1883 г. небольшую брошюру с теоретическим обоснованием тарифных принципов, и только после этого отправил в министерство финансов проект преобразования тарифного дела, который в конце концов был принят, а Витте пригласили работать во вновь создаваемый департамент железнодорожных дел этого министерства. Характерно, что жалование министерского чиновника было в несколько раз меньше заработка управляющего железными дорогами. Чтобы сгладить разрыв, лично Александр III добавил жалованья Витте из собственных средств. Через два года С. Ю. Витте стал министром финансов и занимал этот пост около 10 лет. Он снова начал с выработки концепции: ею стала идея о «воспитывающем протекционизме» для ускоренного экономического роста России.

Витте интересовался этими вопросами и ранее. Уже в 1989 г. он напечатал в Киеве брошюру «Национальная экономия и Фридрих Лист» с изложением различных политэкономических теорий, касающихся развития национальных экономик, а также показал и свою собственную точку зрения на эти проблемы. Работа эта была переиздана в 1912 г., когда Витте был уже в отставке. Она и в 1992 г. читается свежо, потому что очень уж прочно мы забыли экономическую теорию. Перепечатка этой брошюры в журнале «Вопросы экономики» (2, 3. 1992.), а также «Конспекта лекций» в журнале «Урал», (11. 91.) — настоящий подарок для тех, кто интересуется широкими экономическими проблемами, умеет сравнивать ситуации и делать выводы.

Итак, о концепции С. Ю. Витте. Он считал, что должна быть выработана последовательная торговая политика, направленная на развитие промышленности, способной выдерживать конкуренцию на мировом рынке, на более полное развитие производительных сил, на самостоятельную разработку естественных богатств и предоставление населению возможности найти самое широкое приложение своей трудовой энергии. Политика эта не может быть постоянной, раз и навсегда установленной: она видоизменяется в зависимости от положения данной страны в ряду других стран и от изменений в ее народном хозяйстве.

Витте понял, что Россия в своем раз-

витии заканчивает одну стадию и имеет все предпосылки для перехода на более высокий — индустриально-аграрный тип. Создание современной промышленности, путей сообщений, торговли на мировом рынке требует новой техники, новых людей, новых знаний. Часть из них можно получить, привлекая иностранный капитал для разработки сырьевых запасов и для строительства новых заводов. Для привлечения иностранного капитала нужно создать конвертируемую валюту, разработать систему таможенных тарифов, заложить основы транспортной инфраструктуры и т. п. Практическая деятельность Витте на посту министра финансов — последовательное воплощение этих принципов. На следующем этапе разработки своей экономической политики Витте задумался и об аграрных проблемах.

В программу С. Ю. Витте входило положение о необходимости участия России в мировой торговле на основании практического применения принципа «сравнительных преимуществ», открытого еще Д. Рикардо в начале XIX в. Этот принцип гласит, что при ведении международной торговли надо учитывать разницу в производительности труда, а также наличие природных ресурсов, что влияет на величину издержек производимой продукции. Именно сравнение местных издержек с ценами мирового рынка и показывает, стоит ли организовывать собственное производство или дешевле ввозить что-нибудь из-за границы.

Витте пишет, что Англия в его время выделывала железо из испанской руды, а хлопчатобумажные ткани — из американского, египетского и индийского хлопка. Огромное значение имеет наличие в стране промышленного потенциала и его использование. Причем начало промышленного развития обычно сопровождается открытием границ по типу «свободной торговли», а затем, когда вступает в действие фактор конкуренции с продукцией уже развитых стран, появляется желание отгородиться от мирового рынка протекционистскими барьерами. Некоторые страны живут при протекционизме веками, например Япония или Швеция. Другие имеют достаточно мужества для возвращения в мир свободной торговли после того, как промышленное развитие укрепилось в своих основах.

И этот путь Витте считал приемлемым для России. В 1870-е гг. ввоз техники в Россию был почти беспошлинным, можно было на небольшой капитал завести предприятие с импортными машинами. Так росла ситцевая зона. В 1890-е годы был установлен строгий протекционистский тариф, особенно на германские машины. Далее, в течение 1890-х годов протекционистский режим смягчался с целью привлечения частных иностранных капиталов для ускоренного развития российской промышленности. Осваивая какой-либо вид производства, Россия начинала вывоз этой продукции в менее развитые страны: Персию, Китай и т. п. Нефтепродукты, сахар, ситец были символом промышленного развития. Участие в международном разделении труда, когда европейский рынок предъявлял большой спрос на зерно, которое поставляли российские помещики, накладывало отпечаток и на способы решения аграрного вопроса.

Он говорил своим сотрудникам: «Я много лет возился со сложной машиной — финансами, и, какой бы я ни был дурак, нельзя было не понять, что без топлива никакая машина не пойдет. Топливо — это экономическое благосостояние населения, в России на девять десятых мужицкого. А мужики живут бедно, потому что живут без права собственности, в средневековой общине... Крестьянским хозяйствам нужна их личная собствен-

ность на землю, без этого не может быть ни кредита, ни прочных сельскохозяйственных улучшений, вообще здорового государственного будущего у России» (см. мемуары И. И. Тхоржевского).

Для изучения возможностей преобразований в аграрной сфере под руководством С. Ю. Витте в 1900 г. было создано Особое совещание о нуждах сельскохозяйственной промышленности, а в 1904 г. сам Витте подал императору «Записку по крестьянскому делу», где подвел итоги работы. «Община, — писал Витте, — не источник выгод, а источник споров, розни и экономической неурядицы... Этот порядок землепользования убивает основной стимул всякой культуры — сознание и уверенность, что результатом работы воспользуется сам трудившийся или близкие ему по крови и привязанностям лица; у общинников, вследствие временности владения... хозяйственный расчет, предприимчивость и энергия отдельных лиц бесцельны и в большинстве случаев даже неприложимы». У общинников развиваются алчность и небрежность. Социализм и коммунизм, по мнению Витте, развивающие общинные традиции, способны вовсе убить всякую хозяйственную самодеятельность и предприимчивость. Главным недостатком является временность владения землей, от этого растет хищничество: «Все сводится к тому, чтобы «спахать побольше, хотя и как-нибудь», нерасчетливой распашкой уничтожаются кормовые угодья, а те, что остаются — лишены всякого ухода, и необходимые для успешного хозяйства соотношения площади кормовой и пахотной нарушаются в угрожающей прогрессии. В результате хищнических приемов хозяйства в составе надела с каждым годом увеличиваются пространства неудобных земель в виде заболоченных или заиленных лугов, истощенных и обратившихся в пустыри пашен, разъеденных оврагами склонов балок, обнаженных пахотой песков, заросших порослью и мхом сенокосов и пастбищ и т. п.».

Тогда зачем же мы и теперь продолжаем ту же убийственную для земли политику? Если очень давно все это было уже ясно?

Одним из итогов работы Особого совещания было формирование команды людей, готовых приняться за преобразования. Многие из них «по наследству» перейдут к Столыпину, а некоторые даже попытаются работать для блага России и при Ленине, надеясь повернуть экономическую жизнь в нормальное русло. Таков Н. Н. Кутлер, Главноуправляющий землеустройством в кабинете Витте, а затем один из консультантов денежной реформы 1922—1924 гг.

Витте гордился тем, что у него работают знающие и деловые люди: «Я имел счастье вообще, где бы я ни служил, приглашать талантливых сотрудников, что, по моему мнению, составляет одно из самых главных и необходимых достоинств администраторов по крупным делам, а по государственным в особенности. Лица, которые не могут выбирать людей, не имеют нюха к людям, которые не могут оценить их способностей и недостатков, мне кажется, не могли бы быть хорошими администраторами и управлять большим делом. Что касается меня, то я могу сказать, что у меня этот нюх, может быть, природный, очень развит. Я всегда умел выбирать людей и какую бы должность я ни занимал и где бы я ни был, везде являлась крупная плеяда талантливых и способных работников». И это не хвастовство. И. П. Шипов, В. Н. Коковцов, В. Н. Ламздорф, Н. Н. Кутлер, А. И. Путилов и многие другие вышли из круга сотрудников Витте.

Но — не повезло с монархом. Ни напрямую, ни интригами не мог Витте победить неприязнь к себе со стороны Николая II, а особенно — императрицы.

Они справедливо опасались чрезмерных успехов своего первого председателя Совета Министров. Этот орган был создан Витте для образования противовеса власти царя почти одновременно с созывом Государственной Думы. Так был начал процесс разделения властей, прерванный затем войной и революциями.

В Совете Министров под председательством Витте была разработана комплексная программа реформ. Программа по крестьянскому делу состоит из 50 пунктов! Главное там то, что крестьянам надо предоставить общегражданские права, особенно права собственности.

В пакет реформ Витте 1905—1906 гг. вошел и Манифест об отмене выкупных платежей с крестьян по реформе 1861 г. Можно, конечно, считать, что эта отмена произошла из-за развернувшихся революционных событий, но воля к преобразованиям была налицо. За решением аграрного вопроса, который состоял не просто в малоземелье, но в утверждении личной, а не коллективной собственности на землю, в распространении на крестьян общегражданского законодательства и прав местного самоуправления, и только в-третьих — в землеустройстве, должны были последовать реформы буквально во всех областях жизни. Часть из них была осуществлена, что и привело к очередному промышленному подъему России в 1909—1914 гг. Россия вышла по объемам своего производства в первую пятерку стран мира, но ее бедой было то, что отставание в политической, правовой, общекультурной сферах на фоне экономического ускорения воспринимались особенно остро.

Подготовив реформы для рассмотрения в Думе, заключив мир с Японией и получив крупные зарубежные займы, С. Ю. Витте уходит в отставку в апреле 1906 г. Отставка эта была во многом вынужденная, впоследствии Витте неоднократно пытался вернуться к политической деятельности, но каждый раз наталкивался на противодействие лично царя. Не помог и Распутин, симпатизировавший «Вите» за антивоенные настроения накануне 1914 г.

Витте оставался членом Государственного Совета, и в этом качестве он дискутировал со Столыпиным по вопросам проведения аграрной реформы. Они друг друга, что называется, «терпеть не могли», и это так печально отразилось на судьбе России.

Витте упрекал Столыпина в шаблонности и однообразии проведения реформы в огромной империи, в том, что не доверяют самим крестьянам вопрос о выделе, не обеспечивают судебную защиту личной крестьянской собственности (см. Вопросы экономики 10. 90.). Кроме того, Витте более тесно связывал развитие сельского хозяйства с налаживанием широкого нормального кредита. Пожалуй, этот спор выглядит как столкновение экономического мышления со стороны Витте с политико-бюрократическим — Столыпина.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ С. Ю. ВИТТЕ

Составляя «Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве», Витте демонстрирует прекрасную начитанность в европейской экономической литературе: от Аристотеля и Адама Смита до Маркса и Бисмарка, не обходя и новейшие экономико-математические методы исследования хозяйства. Математическое образование помогло Витте понять, что знания достигают научного уровня, когда они систематизированы и если дают возможность предвидеть события.

Но более важной Витте считает прикладную экономику: «Искусное проведение начал политической экономии в

жизнь, или так называемая «экономическая политика» требует, как и практическая медицина, от выполнителя широкого ума, проницательности и опытности. Даровитый, просвещенный и опытный государственный деятель имеет все шансы предвидеть результаты принимаемых им мер гораздо лучше, гораздо точнее, чем посредственного ума ученый из ученейших». Кроме того, прежде чем применять принципы экономической теории, надо учесть национальные особенности страны. «Мы, русские, в области политической экономии, конечно, шли на буксире Запада, а потому при царствовавшем в России в последние десятилетия беспочвенном космополитизме нет ничего удивительного, что у нас значение законов политической экономии и житейское их понимание приняли самое нелепое направление. Наши экономисты возымели мысль кроить экономическую жизнь Российской империи по рецептам космополитической экономии. Результаты этой кройки налицо. Отдельным голосам, восстававшим против такого сумасбродства, наши проповедники, облекшись в тогу попугайской учености, возражали теоремами из учебников политической экономии. Несомненно, что такой способ доказательства в глазах толпы имел и имеет значительную убедительность. Толпа верит и не может не верить в теоремы учебников политической экономии по их букве, а не разуму».

Практическим воплощением этого убеждения стал для Витте вопрос о свободе внешней торговли или о протекционизме. Выход России на мировой рынок — это веление времени. Но поскольку промышленная продукция страны пока неконкурентоспособна, страна нуждается в суровом и последовательном протекционном режиме. «Свобода торговли — это пока для России идеал, к которому мы должны идти суровым протекционным режимом».

Вообще все лекции Витте построены в соответствии с этой установкой: вначале дается общее положение, затем исторические примеры формирования и развития той или иной категории, затем примеры из жизни России, объяснение тех или иных мер правительственной политики. Тон изложения спокойный, взвешенный. Даже лекция № 15 «Сущность теории Маркса» выдержана в меланхолической манере. Там излагаются и критикуются взгляды Маркса, показаны прикладные области спора с марксистами — положение рабочих в обществе, их нищета вследствие чрезмерной эксплуатации. Витте показывает, как в различных странах справляются с недовольством рабочих, как растет САМОПОМОЩЬ в рабочей среде, выражающаяся в создании профсоюзов и потребительских обществ, высказывает мысль, что мировой опыт поможет России избежать многих затруднений. Нет, не помогло... До сих пор стоит здесь вопрос, как «совместной работой труда и капитала поднимать общее благосостояние страны».

Лекции С. Ю. Витте начинаются с главы о человеческих потребностях в № 1 и заканчиваются главой о потреблении в № 34. Таково же и построение многих современных учебников по экономике. Он, таким образом, находится вполне в русле основного потока экономической мысли, которое выводит цены прежде всего из полезности хозяйственных благ, и только во вторую очередь — из затрат на производство. Специальную лекцию N 14 Витте посвящает закону спроса и предложения в процессе ценообразования. Она также соответствует современным представлениям по этому вопросу.

Много места Витте уделяет торговле: с N 16 по N 19. «Путем обмена устанавливается необходимая связь между про-

изводством и потреблением». Нормальный обмен нуждается в особом классе посредников, исключительным и постоянным занятием которых является установление связей между производителем и потребителем. «Так как торговой деятельности посвящается время и знание лиц, избирающих этот род занятий, то очевидно, что деятельность эта должна оплачиваться, приносить доход. ...Надбавка в цене, оплачивающая труд торговца, вполне оправдывается и по существу, ибо посредничество торговца приносит несомненные выгоды и производителю, и потребителю». Дикий обмен есть необходимая стадия развития будущей культурной торговли, это надо учитывать, да и просто терпеть, не клеймить позором и не бить стекол. Еще Витте хорошо знал, что «всякая торговля... спекулятивна. Торговец покупает товар, чтобы продать его затем дороже, — он спекулирует на повышение, принимая на себя доставку товара по известной цене, он рассчитывает купить его дешевле этой цены, т. е. спекулирует на понижение. Эта спекуляция — риск торговца».

Витте нажимает на необходимость выработки ТОРГОВОГО ПРАВА, начатой в России М. М. Сперанским, но еще далекой от завершения. С торговлей Витте связывает и свой коронный вопрос — о железнодорожном строительстве: пути сообщения развиваются исходя из нужд доставки товаров как внутри страны, так и на мировой рынок. Знаток своего дела, он с трудом «пробил» вопрос о строительстве транссибирской магистрали, увидел и использовал разнообразные источники инвестирования, не брезгуя и темноватыми по происхождению капиталами. Труд работников и специалистов был организован методом подряда. И увенчался этот труд хорошим качеством, постепенным введением в эксплуатацию все новых и новых участков дороги, рекордными сроками строительства — всего 11 лет! И работает эта дорога за себя и за тот БАМ, который мы строили и наконец совсем не построили.

Финансирование железнодорожного строительства, а также других промышленных строек и реконструкций потребовало от министра финансов размышлений о возможности и способах привлечения в страну иностранного капитала. Денежные займы, новая техника, знания специалистов — все это части необходимого России капитала. Предубеждения против иностранного участия в российской промышленности были и тогда, и С. Ю. Витте не уставал доказывать, что использование иностранного капитала не есть распродажа национального достояния, не поступление в полуколониальную зависимость от развитых стран. «Значительная часть капиталов навсегда оседает в стране в виде выплаченной зарплаты, оплаченного сырья и услуг...»

«Что же касается той части чистой прибыли, которая перевозится за границу в оплату доходов по акциям, облигациям внешних займов и другим ценным бумагам, то по мере развития народного хозяйства страны норма прибыли падает, означая тем самым уменьшение массы уходящих из страны капиталов относительно массы работающего в стране иностранного капитала... Ничто в мире не дается даром, и чтобы создать свою промышленность, страна должна нести известные жертвы, но эти жертвы временные и во всяком случае ниже тех выгод, какие достигаются широким применением народного труда и разработанного естественного богатства страны за счет иностранных капиталов». Более того, при Витте была создана такая система государственного регулирования притока иностранного капитала, что прибыль практически из страны не вывозилась, а снова вкладывалась в дело, либо на эти деньги покупались русские това-

ры: то экзотические в то время икра и водка, а то ячмень для пивоварения и т. п. Множество иностранцев переселились в Россию навсегда. Чуть было тут не остались, например, братья Нобель, которые уже вполне понятно выражались по-русски. Но ... Революции не нужны были иностранные буржуи, со своими трудновато было.

Характерно, что при переходе к нэпу, то есть к более или менее нормальной экономической жизни, В. И. Ленин вынужден был фактически возродить программу Витте по привлечению иностранного капитала. Он готов был на уступку громадных по обьему концессий иностранцам, только чтобы наладить работу промышленности. Да и при Сталине не обошлось без тракторов из США и станков из Германии. Но цена, уплаченная за эту технику, была совершенно иной, чем при Витте.

Заимствовать пришлось и что-то из денежной реформы: золотое содержание червонца 1924 г. чудесным образом совпадало с содержанием виттевского золотого империала-десятирублевика, знаменитой «царской десятки».

Были позаимствованы и менее красивые успехи: преобладание косвенных налогов над прямыми и «пьяный бюджет». И то и другое ведут к обнищанию населения, к угнетению мелкого производства, к удорожанию продукции и прочим неприятным моментам. Витте понимал, что от этого надо избавляться, тому свидетели лекции № 6—8 из раздела «Государственное хозяйство». Но воз и ныне там...

Многое еще можно было прочитать в трудах С. Ю. Витте: бюджет русских крестьян, структура их потребления, повышенная смертность и заболеваемость населения сравнительно с Западной Европой, земское и мирское хозяйства, кредитные общества, банки и биржи...

В трудах своих Витте предстает человеком буквально на голову выше многих своих и наших современников. Да он и был огромного роста и толщины, русский самородок, который хорошо делал все то, за что брался.

БРИТАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Компания несостоятельна, если она не в состоянии платить по своим обязательствам (долгам) в установленный срок или ее обязательства (как имеющиеся, так и будущие) превышают стоимость активов. Понятие «банкротство» применяется только в отношении физических лиц.

Основной документ, законодательно регулирующий процессы, связанные с несостоятельностью, — Закон о несостоятельности (Insolvency Act, 1986), а также соответствующие положения Закона о компаниях (Companies Act, 1985) и Закона о банках (Banking Act, 1987).

Основные изменения в английском законодательстве о несостоятельности:

* приоритет сохранения, «выживания дела». Закон о несостоятельности вводит новый институт так называемого администрирования (administration) — передачи управления делами «больной» компании специально назначаемому администратору, в задачи которого, помимо текущего управления, входит всесторонний анализ деятельности компании с учетом перспектив и разработка рекомендаций по режиму ее хозяйственной жизни, включая возможную продажу;

* усиление ответственности директора компании за принимаемые им решения в тех случаях, когда эти решения негативно отразились на ее финансово-экономическом состоянии. Введена процедура дисквалификации некомпетентных директоров компаний, т. е. запрещения им занимать руководящие должности в компаниях в течение более или менее длительного времени в зависимости от характера допущенных ошибок. Не исключается и возможность уголовного преследования директоров за незаконные действия. Отдельно в законодательстве выделена категория так называемых «теневых» директоров (shadow directors) — лиц, формально не входящих в число управляющих (директоров) компании, но определяющих характер принимаемых ими решений (обычно это представители крупного акционера или кредитора, как правило, банка). Определена их ответственность за неудовлетворительное состояние дел компании в том случае, если решение руководства компании, вызвавшее такое состояние, определялось позицией теневого директора;

* лицензирование специалистов в области бухгалтерии и юриспруденции, которые допускаются к участию в процедурах, связанных с несостоятельностью (уполномоченные специалисты по делам о несостоятельности — authorised insolvency practitioner).

Британское законодательство исходит из того, что вину за сложившееся положение несут директора (владельцы) компании, оказавшейся несостоятельной. Такой подход разделяют далеко не во

Агентство по вопросам несостоятельности — крупное подразделение Министерства торговли и промышленности (МТП), его штаб-квартира в Лондоне насчитывает 1460 служащих. Кроме того, имеются конторы официальных уполномоченных во всех крупных городах Англии и Уэльса, а также Отделы дисквалификации директоров в Лондоне и Эдинбурге.

всех странах. В частности, американский Закон о банкротстве не предусматривает санкций против директоров реорганизуемых компаний, если они не совершили уголовно наказуемых нарушений, и предполагает, что они продолжают руководить фирмой после ее реорганизации.

Закон о несостоятельности предусматривает реорганизацию либо ликвидацию компаний, оказавшихся несостоятельными.

Основные реорганизационные процедуры, используемые для «лечения» несостоятельных компаний, — администрирование и управление имуществом должника (administrative receivership, receivership). Их дополняют различные формы мировых соглашений между должником и кредиторами (компромиссы и добровольные урегулирования).

К ликвидационным процедурам относятся:

* добровольная ликвидация (самоликвидация) несостоятельной компании;

* добровольная ликвидация (самоликвидация) компании под контролем кредиторов;

* принудительная ликвидация компаний по решению суда.

Между процедурами нет непроходимых границ. Например, администрирование и управление имуществом должника могут переходить в ту или иную форму ликвидации, они могут сосуществовать (скажем, мировое соглашение — в рамках других процедур). Однако выдерживается их последовательность, т. е. сначала идут процедуры реорганизации, а затем — ликвидации.

Обязательными участниками всех процедур выступают должник, кредиторы, а также специалист по несостоятельности. Участие суда необходимо лишь при администрировании и ликвидации компании по решению суда.

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

От руководства бизнесом отстраняются некомпетентные менеджеры, и функции по управлению делами компании передаются назначенному судом администратору из числа уполномоченных специалистов по делам о несостоятельности.

Суд принимает решение о проведении этой процедуры и назначении администратора по заявлению компании, ее директоров либо кредиторов. Как правило, инициатива исходит от компании, поскольку ее руководство лучше осведомлено о финансовом и экономическом положении. Администратором может быть только уполномоченный специалист по делам несостоятельности (эксперт), имеющий специальную лицензию. Такие лицензии выдаются в соответствии с Законом 1986 г. компетентными органами и должны возобновляться ежегодно. МТП контролирует деятельность экспертов по несостоятельности и публикует их список. В настоящее время в Великобритании имеют лицензию около 2000 экспертов по несостоятельности, в основном это высококвалифицированные бухгалтеры, реже юристы (наряду с функциями администратора эксперты могут выполнять роль инспектора по мировой сделке, управляющего имуществом должника, ликвидатора).

Администратор, ставший на период действия судебного решения, представителем компании, в течение трех месяцев после своего назначения судом формулирует план реорганизации компании, который считается официальным документом.

Любой кредитор или акционер, считающий, что предложения администратора по управлению компанией или распоряжению ее имуществом наносят ущерб его интересам, может обратиться с жалобой в суд. Эта жалоба должна быть

рассмотрена в течение четырех недель после того, как план реорганизации был одобрен кредиторами.

Администратор имеет право контролировать и определять стратегию компании и ее повседневную деятельность, смещать и назначать директоров, а также распоряжаться ее собственностью.

Выполнив свою задачу, администратор подает в суд обращение о прекращении процедуры администрирования; суд может ввести другую процедуру или принять какое-то иное решение. Если компания поправила свои дела и выжила, она может быть передана под руководство директоров, назначенных администратором. Если целью администрирования было добровольное урегулирование (мировая сделка), администратор может передать дело инспектору, занимающемуся мировой сделкой. Часто тот же администратор может стать инспектором. Если целью администрирования была наиболее выгодная реализация активов компании, суд может принять решение о ее ликвидации; в этом случае администратор становится ликвидатором. Если эта цель комбинировалась с заключением мировой сделки, администратор остается инспектором до тех пор, пока не завершается процесс реализации и распределения имущества, и компания освобождается от долгов.

Чтобы защитить интересы компании и соблюсти права кредиторов, законодательством предписывается выполнение двух обязательных условий: суд должен быть убежден в том, что компания не может платить по своим обязательствам или будет не в состоянии делать это в ближайшее время и что назначенный им управляющий сможет достигнуть цели администрирования.

Решение суда — своего рода щит от требований к компании со стороны кредиторов. В частности, на период администрирования невозможны никакие иные процедуры, предусмотренные Законом о несостоятельности (добровольная или обязательная ликвидация, управление имуществом). Кредиторы не имеют права предъявят к компании какие-либо претензии. Исключение составляют кредиторы, права которых обеспечены залогом.

Администрирование осуществляется в интересах всех кредиторов компании. Отсюда сравнительно широкие права кредиторов, реализуемые ими на собрании. Администратор должен информировать суд и все заинтересованные стороны о результатах собрания кредиторов. При изменении или отмене ими судебного решения администратор должен обращаться в суд, независимо от того, достигнуты ли цели, поставленные решением суда, или эти цели, по мнению администратора, достигнуты быть не могут. Обязательства компании, возникшие в связи с деятельностью администратора, его расходы равно как и сумма его вознаграждения покрываются из активов компании в первоочередном порядке.

Процедура администрирования не может быть принята в отношении компании, уже находящейся в процессе ликвидации. Кроме того, она не применяется по отношению к страховым и банковским компаниям.

УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ ДОЛЖНИКА

Это один из важнейших приемов реорганизации средних и крупных предприятий, способ сохранения жизни многих несостоятельных компаний. Защищает имущество должника от претензий отдельных кредиторов, лишая их права на получение возмещения из активов компании.

Процедура состоит в назначении «залоговым» кредитором с «плавающим» обеспечением управляющего имущест-

вом должника, чья деятельность должна быть направлена на удовлетворение интересов прежде всего тех кредиторов, чьи кредиты обеспечены имуществом должника. Права и обязанности управляющего определяются задачами по управлению и контролю за заложенными активами должника. В состав таких активов, помимо активов, заложенных на принципах «плавающего» обеспечения, входят также все активы компании, служащие обеспечением приоритетных прав «залоговых» («обеспеченных») кредиторов с фиксированной суммой залога, равно как и закрепленные соответствующими договорами права поставщика на проданное имущество до его полной оплаты покупателем при покупке товаров с рассрочкой платежа, аренде имущества или при ином так называемом «удержании» (сохранении) продавцом права собственности на имущество. За кредиторами сохраняется право на возбуждение дела о ликвидации компании-должника. Однако даже в том случае, когда иск кредиторов удовлетворен и назначен ликвидатор, он не может приступить к ликвидации компании до завершения управляющим имуществом своих функций.

Хотя залоговое обязательство с «плавающим» обеспечением может быть дано любому кредитору, на практике оно используется банками для обеспечения краткосрочных ссуд и ссуд по овердрафту (ссуда, предоставляемая банком клиенту при превышении текущих потребностей клиента в платежных средствах над имеющимися у него собственными средствами на счете; выдается по особому соглашению банка и клиента). При этом условия большинства долговых обязательств и кредитных соглашений предусматривают возврат ссуды при определенных обстоятельствах по требованию кредитора (особенно если имущество, обеспечивающее ссуду, подвергается опасности или риску). Если должник неспособен вернуть ссуду по требованию кредитора, может быть немедленно назначен управляющий имуществом.

Процедура управления имуществом должника, если это предусмотрено залоговым обязательством (что, как правило, и имеет место), не требует от залогодержателя предварительного уведомления компании. Права управляющего имуществом столь же широки, что и администратора. Он может перевести само дело и определенные материальные активы во вновь созданную дочернюю компанию, продать активы третьему лицу.

Если дело продается в целом, покупатель приобретает активы как свободные от каких бы то ни было обязательств и вытекающих отсюда выплат, причитающихся кредиторам несостоятельной компании. Исключения составляют случаи, когда активы, находящиеся в пользовании компании, являются собственностью третьих лиц (активы, купленные в рассрочку, арендуемые и т. д.).

Управляющий может обратиться в

Фиксированное обеспечение (залог) (fixed sharge) — предоставляемое в обеспечение (залог) имущество, строго определенное по количеству и стоимости.

«Плавающее» обеспечение (залог) (floating sharge) — обеспечение кредита строго не фиксируется по количеству и стоимости предоставляемого в обеспечение имущества. Определяется лишь принципиальный характер обеспечения (например, вид материальных ценностей). В этом случае обеспечением выступают как активы, которыми должник располагает на момент сделки, так и реально еще не существующие активы, которые могут быть получены должником а перспективе.

суд с просьбой разрешить продать имущество, являющееся обеспечением «плавающего» долгового обязательства и ранее уже заложенное, какому-либо другому лицу помимо назначившего его управляющим. Если управляющий не собирается полностью вернуть долг кредитору с фиксированной суммой залога, он должен показать, что его действия правомерны и нацелены на наилучшую реализацию всех активов компании. При этом залоговый кредитор по определению суда имеет право на большую сумму из двух возможных: чистые доходы, полученные в результате распоряжения имуществом, или рыночная стоимость имущества.

Управляющий имуществом обязан известить компанию и всех ее кредиторов о своем назначении, дать объявление в печати и произвести установленный денежный взнос.

Служащие компании обязаны обеспечить управляющего информацией, показав активы компании и обязательства в течение 21 дня, однако обычно дается отсрочка.

Управляющий не несет ответственности по обязательствам компании, принятым ею на себя до его назначения, в том числе и на основании договорных отношений. Если же обязательства компании возникли уже после даты назначения управляющего, но он не давал согласия на заключение такого договора, эти обязательства попадают в категорию обычных необеспеченных требований к компании.

Если управляющий считает, что кредиторы не смогут получить назад свои средства, он должен выпустить сертификат несостоятельности и уведомить их об этом; кредиторы тогда будут иметь возможность получить в Управлении таможен и акцизов средства, равные величине налогу на добавленную стоимость, содержащегося в качестве элемента их требований к компании.

По результатам реализации активов управляющий исключает из выручки затраты, связанные с управлением имуществом, включая его собственное вознаграждение (вознаграждение управляющего согласовывается с назначившим его кредитором). Оставшиеся чистые доходы (поступления) он распределяет между фиксированными и «плавающими» залоговыми обязательствами, как это определено порядком и этими обязательствами.

Чистые доходы от реализации активов, выступающих обеспечением фиксированных залоговых обязательств, управляющий передает держателю соответствующего долгового обязательства. До оплаты долгов кредиторам с «плавающим» обеспечением предварительно должны быть в установленных размерах выплачены суммы привилегированным кредиторам. К последним относятся, в частности, государственный бюджет, фонд социального страхования и работники предприятия (такие обязательства бывают весьма существенными по величине).

После того как управляющий имуществом произведет выплаты привилегированным кредиторам из средств, вырученных от реализации активов, обеспечивающих «плавающие» залоговые обязательства, и предоставит назначившему его кредитору объяснения по балансу таких активов, а также по суммам долга по фиксированному залогу, он должен дать отчет компании. Обычно к этому времени бывает назначен ликвидатор, и управляющий делами представляет отчет ему.

Процедура управления имуществом должника завершается, когда кредитор, назначивший управляющего, официально освобождает его от возложенных функций.

Хотя управляющий имуществом представляет в первую очередь интересы назначившего его кредитора, назначение управляющего имуществом в большинстве случаев отвечает интересам всех кре-

диторов компании, а не только банка, принявшего решение о проведении данной процедуры, поскольку управляющий имуществом, как правило, способен обеспечить лучшую конечную реализацию имущества компании, продавая его в целом. Официальная ликвидация компании и распродажа имущества по частям принесла бы меньшие результаты.

Кредиторы никаких реальных прав не имеют. За ними, правда, сохраняется право на возбуждение дела о ликвидации компании-должника. Однако даже в том случае, когда их иск удовлетворен и назначен ликвидатор компании, он не может приступить к ее ликвидации до завершения управляющим имуществом своих функций. Кредитор, обеспеченный «плавающим» залогом, должен быть извещен о заявлении на проведение процедуры администрирования предприятия. В течение пяти дней со дня извещения данный кредитор может принять решение о проведении процедуры управления имуществом должника и назначении управляющего имуществом. Очевидно, если он примет такое решение, процедура администрирования не состоится.

Исторически процедура управления имуществом должника существовала задолго до введения в законодательную практику администрирования, которое явилось результатом борьбы компаний-кредиторов со всесилием банков. Ее введение в законодательство расширило права прочих кредиторов за счет банков.

Управление имуществом должника — наиболее частая реорганизационная процедура. Процедуре администрирования обычно подвергаются наиболее крупные компании.

ДОБРОВОЛЬНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Осуществляется по соглашению между ее владельцами (акционерами); предполагает, что все долги компании погашаются полностью, а акционеры возвращают вложенный капитал.

Компания считается находящейся в процессе ликвидации с момента принятия резолюции собрания акционеров. Директора компании не позже, чем за две недели до собрания кредиторов, должны подготовить бухгалтерский отчет, характеризующий состояние активов и пассивов компании.

В обязанности ликвидатора входят реализация имущества компании, согласование и удовлетворение претензий кредиторов, выплата акционерам из оставшихся сумм соответственно их правам, созыв ежегодных собраний акционеров и кредиторов до окончания ликвидации. Он начинает действовать со дня принятия решения о его назначении.

Добровольная ликвидация компании по согласованию с кредиторами означает, что ее имущества недостаточно, чтобы полностью удовлетворить претензии всех кредиторов. Назначение ликвидатора прекращает действия индивидуальных необеспеченных кредиторов, добивающихся удовлетворения своих претензий за счет имущества компании, поскольку ликвидатор имеет право обратиться в суд с просьбой ограничить права кредиторов на возбуждение судебных дел против должника.

Претензии кредиторов к имуществу компании удовлетворяются в следующем порядке.

1. Залоговые кредиторы с фиксированным обеспечением.

2. Расходы, связанные с процессом ликвидации.

3. Привилегированные кредиторы, в том числе:

а) уплата налога на добавленную стоимость за 6 месяцев, предшествующих началу ликвидации;

б) уплата подоходного налога за 12 месяцев, предшествующих ликвидации;

в) уплата взносов по государственному социальному страхованию за 12 месяцев, предшествующих ликвидации;

г) выплата заработной платы и жалования рабочим и служащим за 4 месяца, предшествующих началу ликвидации, но не более, чем 800 фунтов стерлингов на одного занятого, а также удовлетворение всех претензий по невыплаченному вознаграждению за отпуск; государство может занять часть персонала в отношении претензий по заработной плате и жалованию, выплаченных из государственных фондов согласно Закону о защите занятости 1978 г.;

д) уплата прочих налогов.

4. Залоговые кредиторы с «плавающим» обеспечением.

5. Необеспеченные кредиторы.

6. Претензии, возникшие в послеликвидационный период.

В случае, если после всех выплат кредиторам остаются какие-либо фонды, они распределяются между акционерами компании.

Добровольная ликвидация несостоятельной компании — наиболее распространенная ликвидационная процедура: в 1989 г. ей подверглось 45% всех ликвидированных в Англии и Уэльсе компаний. Она предпочтительна для кредиторов и должника с точки зрения затрат как времени, так и финансовых средств.

ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ

Проводится под контролем МТП и судебных органов обычно в тех случаях, когда директора компании не выступают инициаторами процесса о несостоятельности; кредиторы уверены, что ряд обстоятельств деятельности компании должен быть расследован официальным уполномоченным, то есть независимым государственным служащим, особенно в части, касающейся руководящей деятельности директоров; кредиторы не могут достичь соглашения с директорами относительно назначения ликвидатора; имущества компании недостаточно, чтобы оплатить услуги профессионального ликвидатора.

Процедура начинается с подачи заявления в суд о проведении принудительной ликвидации кредитором, компанией или МТП (когда ликвидация осуществляется в государственных интересах) ввиду неспособности компании платить по своим долгам. Ликвидацию проводит назначаемый судом официальный уполномоченный — сотрудник Агентства по вопросам несостоятельности МТП; по решению собрания кредиторов может быть заменен частным специалистом по несостоятельности.

Если компания продолжает функционировать, официальный уполномоченный обращается в суд с просьбой о назначении специального управляющего (часто это эксперт по делам о несостоятельности) для руководства компанией в процессе рассмотрения заявления о несостоятельности. На практике специальный управляющий после собрания кредиторов часто становится ликвидатором. Временный ликвидатор и специальный управляющий назначаются главным образом для крупных компаний.

Во время слушания в суде заявления кредиторов компания может его отклонить и представить свои собственные предложения по выплате долга (или обосновать причины, по которым, как она считает, долга не существует).

Любой кредитор может присутствовать на слушании и выступить против заявления или в его поддержку, обычно при помощи адвокатов.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ БАНКОВ

Хотя по английскому законодательству нет особых различий в применении процедур, связанных с несостоятельно-

стью, на практике регулирование деятельности банков имеет свои особенности. Так, Банк Англии, пользуясь своим положением центрального банка, по договоренности с акционерами (главным образом, коммерческими банками) выкупил у них все акции банка, находившегося в критическом финансовом состоянии, за символическую цену — 1 ф. ст. за акцию. Далее, используя права владельца, Банк Англии назначил новое руководство коммерческого банка и способствовал проведению мероприятий по его оздоровлению. В результате деятельность банка нормализовалась, и он был реприватизирован. Вообще финансово-кредитные учреждения и, в первую очередь, банки опекаются с особой тщательностью и их финансовому состоянию придается особое значение.

Подготовил В. П. ИНМАТОВ

В 1989 г. В Англии и Уэльсе имели место около 10,5 тыс. случаев ликвидации компаний по причине их несостоятельности и около 4 тыс. случаев самоликвидации. Через процедуру управления имуществом должника прошли 1700 компаний, через администрирование — 135. Добровольное урегулирование было достигнуто в 43 случаях. Наибольшее число ликвидаций компаний вследствие их несостоятельности было отмечено в строительстве — 1638 (это 15,7% всех ликвидаций, причем строительство было одной из немногих отраслей, где доля принудительной ликвидации (57,9%) превысила долю добровольной по инициативе кредиторов), в розничной и оптовой торговле — соответственно 1039 и 659, в текстильной и швейной промышленности — 959, в отраслях сферы услуг — 952 (здесь доля принудительной ликвидации составила 67,2%), в металлургии и машиностроении - 697, на транспорте и в связи — 589.

Закон о дисквалификации директоров 1986 г. предусматривает, что лица, которым передано руководство компаний, подвергшихся добровольной ликвидации, администрированию или процедуре управления имуществом должника, обязаны представить доклад министру торговли и промышленности о некомпетентных действиях бывших директоров компаний (включая теневых директоров). Эти доклады вместе с докладами официальных уполномоченных в случае принудительной ликвидации рассматриваются в подразделении дисквалификации Агентства по вопросам несостоятельности, которое направляет рекомендации министру по поводу целесообразности судебной процедуры дисквалификации конкретного директора или партнера. После принятия решения о направлении дела в суд подразделение дисквалификации подбирает и готовит для суда совместно с официальным уполномоченным и/или специалистом по несостоятельности соответствующий материал.

В течение 1989 г. подразделение получило 3234 доклада о некомпетентных действиях директоров, из которых 1197 было представлено официальными уполномоченными в связи с принудительной ликвидацией компании, а 2037 — специалистами по несостоятельности в связи с другими реорганизационными и ликвидационными процедурами. Явные нарушения со стороны директора (в ведении отчетности, начислении и выплате налогов, расчетах с кредиторами, начислении заработной платы и т. д.) были отмечены в 850 случаях. Суд рассмотрел 311 дел. Решения о дисквалификации были приняты в 270 случаях, в том числе были дисквалифицированы на 2 года — 37 директоров; 3 года — 107; 4 года — 54; 5 лет — 42; 6 лет — 3; 7 лет — 7; 8 лет — 3; 9 лет — 1; 10 лет — 8; 12 лет — 3; 15 лет — 5 директоров.

"Мысль, что мы не вполне свободны выбирать любую желаемую комбинацию черт нашего общества.., что мы не можем построить желаемый социальный порядок, как мозаику, из любых нравящихся нам кусочков и что многие благонамеренные мероприятия могут вызвать длинную цепь непредвиденных и нежелательных последствий, кажется современному человеку невыносимой".

Мы воспитаны на идеях социальной инженерии, основу которых заложили еще Декарт, Руссо, Вольтер: все полезные общественные институты должны быть продуктом обдуманного и сознательного конструирования.

Те же идеи заложены в традиционной концепции управления. Управления чем угодно — от коллектива из трех человек до общества. Сообщества строятся по иерархическому принципу, менеджеры проводят сверху вниз управляющие воздействия. Как в сказке «Городок в табакерке»: дядьки-молоточки бьют по головам мальчиков-колокольчиков, а те жалобно звенят. Но дядьки-молоточки делают это потому, что их толкает крутящийся Валик, и всему этому мирку задает движение Пружинка. И надо, чтобы управляющие команды были правильными, жестко проводились и контролировались.

Но вскоре стало ясно, что многие социальные процессы управляются ограниченно или не управляются вообще. Примерами могут служить переговоры, обсуждение проблем, поиск решения группой экспертов, где никто не контролирует ситуацию целиком, скорее сам процесс управляет участниками. Возможно, что сомнения в правильности конструктивистских схем усилились под влиянием трагических социальных катаклизмов XX века. Выяснилось, что ими очень трудно, если не невозможно, не только управлять, их трудно даже охватить разумом.

Стали распространяться концепции о самоорганизующемся характере работы социальных систем, сходных во многом с живыми организмами и подчиняющихся их законам . В ЭКО была напечатана неожиданная, на первый взгляд, статья Ф. Хайека «Происхождение и действие нашей морали» (1991, № 12), обсуждающая эти идеи.

Сейчас концепции самоорганизации и подход к обществу и коллективу как живому организму разрабатываются уже на уровне теории управления. Возможно, идеи, обсуждаемые авторами книги, о которой речь идет ниже, покажутся сложными и малоприменимыми к нашей бурной действительности. Но, может быть, именно они позволяют взглянуть совсем с другой стороны на проблемы, которые кажутся неразрешимыми...



НОВЫЙ ПОДХОД К МЕНЕДЖМЕНТУ[1]

В. Е. ХИЦЕНКО,
кандидат технических наук,
Новосибирск

В 1984 г. в издательстве «Шпрингер» вышел сборник под названием «Самоорганизация и менеджмент» в социальных системах»,[2] где обсуждается перспективность идей синергетики (термин этот означает совместное действие), а также принципов функционирования биологических систем для управления организациями. В основе книги лежит принцип так называемого эволюционного менеджмента. Попытаюсь пояснить его суть.

В теории управления господствовало однонаправленное причинное мышление по схеме «вход — преобразование — выход», подкрепленное могучим арсеналом кибернетики и системотехники. Но одновременно с работами Н. Винера развивалась другая ветвь кибернетики, акцентирующая внимание на АВТОНОМИИ сложных систем, поведение которых определяется не столько входным сигналом, сколько структурой внутренних связей и практически не зависит от внешней среды. Основоположники этого направления Р. Эшби, У. Маккалок, С. Бир, Ф. Хайек и один из авторов сборника Г. фон Ферстер призывают к ЦЕЛОСТНОМУ ВОСПРИЯТИЮ сложной системы, не допуская ее аналитической дезинтеграции с целью, например, управления.

Этот подход называется кибернетикой второго порядка, и присущее ему особое понимание проблемы управления представляет интерес для менеджмента.

Другая идея авторов сборника — перспективность для объяснения функционирования социальных систем теории познания и автопоэзиса биологов У. Матураны и Ф. Варелы[3]. В чем заключается ее основная мысль?

Живые системы автопоэтичны, т. е. сохраняют свою организацию неизменной в меняющейся среде, варьируя собственную структуру. Автопоэтическая система — это живая система, сохраняющая взаимные связи самоорганизующихся процессов. Реакция такой системы на то, что наблюдатель считает входным воздействием, определяется в основном структурой ее внутренних связей. Эти связи меняются под воздействием среды, но в пределах, обусловленных сохранением организации, и поведение системы при одних и тех же входных сигналах может быть

---

1 Появлению этой статьи содействовал директор новосибирской фирмы «Алеф» Б.Ю. Сапожников, которому автор выражает свою благодарность. Те, кто заинтересовались идеей сборника и хотели бы подробнее ознакомиться с его переводом (в журнале, разумеется приводится лишь краткий пересказ), могут обратиться по тел. 21-56-08.

2 Selt-organization and management of social system. Urlich H. ed Springer Series in Synergetics, vol. 26, Springer-Verlag, Berlin, 1984.

3 Maturana H., Varela F. Autopoiesis and Cognition. Dordrecht. Boston, 1978.

совершенно различным. Эта автономия живых систем называется операциональной замкнутостью.

Попробуем теперь примерить эти идеи к социальной системе.

ОТ ЖЕСТКОСТИ — К САМООРГАНИЗАЦИИ

Координация сотрудничества людей может осуществляться двумя путями:

1) командами и инструкциями в иерархической структуре,

2) путем самокоординации на основе правил, частично регламентирующих деятельность.

В качестве примера можно привести экипаж небольшого корабля и футбольную команду. Очевидно, что вторая структура способна обработать больше информации и успешнее действовать в непредсказуемых ситуациях, меняя структуру внутренних связей в ограничениях, накладываемых организацией. То есть, не меняя правил игры.

Ф. Хайек говорил о спонтанных самоорганизующихся и самосохраняющихся порядках, возникающих при взаимодействии тысяч индивидуумов, которые действуют, следуя своим индивидуальным целям, но в соответствии с правилами, которых они могут даже в полной мере и не осознавать. В результате создается порядок взаимоотношений, которого они не знают во всей полноте, и назначение которого — сохранение и выживание порядка. Можно предполагать, что сложные системы выживают потому, что мы не пытаемся контролировать их централизованно.

Один из важных результатов кибернетики второго порядка — понимание того, что управление неотделимо от системы, что оно неявно содержится в ее структуре и никакая группа менеджеров не составляет отдельный блок управления. Если по прежней концепции управления руководитель мог считать, что он сам создал контур обратной связи, разработал критерии эффективности, организует оптимальные управляющие воздействия, изменяя их под воздействием меняющихся условий, то, если признать эту систему самоорганизующейся, ничего подобного в ней нет.

Дело в том, что результат человеческого действия лишь частично соответствует первоначальному намерению и расчету именно в силу автономности и непредсказуемости социальной системы. Рекомендация, сформулированная в этой связи Г. Ферстером и названная им этическим императивом, такова: «Поступай всегда так, чтобы расширить возможности выбора». Другими словами, не загоняй себя в тупик, не сжигай мосты. Например, в ходе сделки партнер, первым назвавший цену, сужает диапазон своих последующих альтернативных предложений. Понятно, что чем больше альтернатив имеет руководитель, тем успешнее может он склонить систему к желаемому поведению.

НЕ УПОРЯДОЧИВАЯ НЕУПОРЯДОЧЕННОЕ

В статье П. Чекланда «Системное мышление в менеджменте» рассматривается методология «мягких» систем, предназначенных, по словам автора, для «энергичного решения неупорядоченных проблем плохой структуры реального мира». В отличие от «жестких», автор называет проблемы руководителей, менеджеров, тех, кто вырабатывает политику, «мягкими». Главное в таком подходе — признание условности и субъективности наших представлений о мире и проблемах в нем, как частных отражений в умах наблюдателей.



На стадии 1 формируется проблемная ситуация. На стадии 2 происходит формально организованное системное мышление и вырабатывается ключевые определения проблемы, которые используются на стадии 3 для построения моделей целенаправленной деятельности. Эти модели вооружают дискуссию о проблемной ситуации, протекающую на стадии 4, что приводит к желательным изменениям в путях решения проблемы (стадия 5). Реализация этих изменений на стадии 6 изменяет видение проблемы, и мы возвращаемся в стадию 1.

Важно не пытаться сразу же определить проблему точно, ибо это ведет к «прыжку» к решениям, отсекает радикальные каналы мысли, исключает обучение и изменение оценок, что является основной целью методологии, превращающей систему в самоорганизующуюся. Заметим, что похожие рекомендации содержит известный метод «Дельфи», хотя объектами исследования являются более простые технико-экономические системы.

Решение может улучшаться единолично или коллегиально, конечный результат поиска неизвестен, и никакой менеджер не знает, к чему приведет его подключение к данному процессу. Однако он может поддерживать самоорганизующие силы процесса, создавая благожелательную творческую атмосферу, осуществляя контроль коммуникативности участников, применяя психотерапевтические методы подготовки и поддержки хода обсуждения.

Только так может быть решена сверхзадача управления социальной системой, недоступная отдельному уму. Нужно включить сверхличностные свойства самоорганизующейся системы, уметь распознавать и поддерживать эти свойства. По мнению одного из авторов сборника, японский феномен на мировом рынке можно объяснить кумулятивным воздействием прекрасно мотивированных «малых» мозгов при умелом направлении и общей оркестровке средних и высших уровней управления.

Чтобы не разочаровать ждущего практической пользы читателя, приведу предложенный Ф. Маликом способ анализа самоорганизующих свойств социальной системы.

ЭТАП 1. Предложить представительным группам менеджеров и рабочих предприятия изобразить диаграмму в форме маршрутной карты входа-выхода, где их персональная функция будет центром. При этом они должны ответить на следующие вопросы.

1. Каков мой вклад в предприятие?
2. Каковы мои результаты и кому они направляются?
3. Что я должен получить взамен?
4. Каковы мои входные данные и кто является поставщиком?
5. Что я должен дать взамен?

ЭТАП 2. Дать возможность каждому участнику пояснить свою диаграмму остальным, чтобы каждый мог скорректировать свою диаграмму.

ЭТАП 3. Спроецировать эти диаграммы друг на друга, чтобы все идентичные элементы заняли идентичные места.

Теперь остается увидеть в этой совокупной диаграмме замкнутые контуры, выяснить условия их самосохранения, определить собственное поведение, которое возникнет в данной структуре, и оценить жизнеспособность организации.

* * *

Игнорировать самоорганизующийся характер социальной системы не только нецелесообразно, но и пагубно. Мы не должны ограничивать своими решениями свободу выбора ни себе, ни системе. Сейчас появляется понимание того, что целью фирмы в конце концов должны быть не рост прибыли и увеличение оборотов, а способность выжить во времена кризисов. Подобно принципу сохранения вида это лежит в основе эволюционного менеджмента.

Ф. Хайек полагал, что наша сложная цивилизация появилась случайно, мы на нее наткнулись, и, возможно, находимся сейчас из-за нашей адаптивной неполноценности, в процессе разрушения нашего мира. У нас нет ни опыта, ни интеллектуальных инструментов, чтобы охватить такие чудовищно сложные системы, как экономика, юриспруденция. Признание самоорганизующих тенденций — первый шаг в этом направлении.

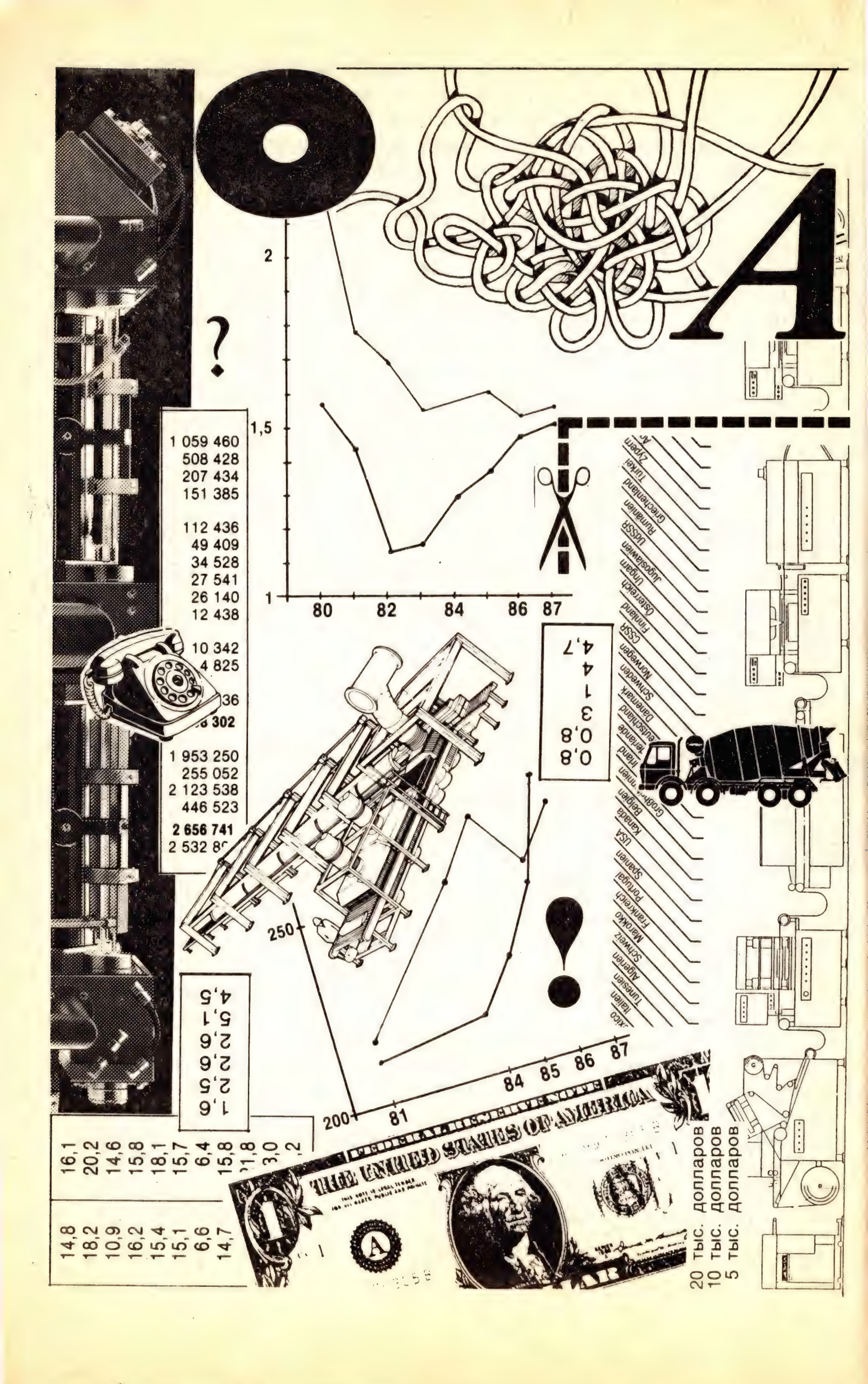
Понимание того, что сложные организационные процессы в реальной фирме не зависят полностью от сознательного планирования и управления, можно использовать на практике. Не понимая же автономии системы, мы ее разрушаем невежественным вмешательством, ослабляя ее самоорганизацию. И при этом даже не замечаем собственной слепоты.

Из сказанного можно вывести и рекомендации для руководителя.

1. Иерархический принцип построения структур управления не является лучшим и единственным уже потому, что знание и возможности управления в социальной системе ограничены.

2. Менеджер является частью системы, потому результат его действий непредсказуем. Он может лишь поддерживать самоорганизующие силы системы, осознавая границы полезности человеческого вмешательства.

3. Следует всегда поступать так, чтобы расширять возможности выбора и не терять возможность последующей коррекции своих вмешательств.



2
1,5
1
80
82
84
86
87
1 059 460
508 428
207 434
151 385
112 436
49 409
34 528
27 541
26 140
12 438
10 342
1 953 250
255 052
2 123 538
446 523
2 656 741
250
200
81
84
85
86
87

ПОДГОТОВКА К ВЫХОДУ НА РЫНОК*

В. Г. ПОЛЯКОВ,
Новосибирск

Выходу на рынок предшествует сбор информации о нем. Информация подразделяется на вторичную, т. е. собранную ранее для других целей, и первичную, собираемую для конкретной цели.

Сбор первичной и вторичной информации

Вторичная информация собирается из периодической печати и книг, официальных центральных и местных изданий или отчетности предприятий. Ее источниками могут также быть специальные запросы, рекламные материалы других предприятий, товарные и фирменные справочники, сообщения правительственных учреждений, комитетов и комиссий, выставки и торговые ярмарки, местные власти и коммунальные службы.

В зависимости от источника вторичная информация бывает внутренняя и внешняя. Внутренняя вторичная информация имеется в самой фирме: это бюджеты, данные о сбыте, прибылях, убытках, нереализованных запасах продукции и т. д. Внешняя собирается из периодических и непериодических изданий, а также из отчетов государственных и коммерческих исследовательских организаций, подготовленных для других целей.

Достоинствами вторичной информации является относительная дешевизна, быстрота сбора, возможность сопоставления данных из нескольких источников, высокая достоверность. Однако она имеет и ряд недостатков: неполнота, чрезмерно общий характер, неподходящие единицы измерения, противоречивость различных источников, преобладание устаревших сведений.

Если собранной вторичной информации недостаточно, то должен производиться целенаправленный поиск первичной информации. Для этого изучаются отклики потенциальных клиентов на рекламу предприятия, проводятся различные виды наблюдений и обследований. Собранная информация должна включать, как минимум: название предприятия, участие данного предприятия в какой-либо промышленной группе, вид деятельности, число занятых, имена руководителей и их персональные характеристики, кредитоспособность, набор производимой продукции или услуг, методы контроля и требования к качеству, методы закупок, порядок принятия решений, планы развития и конкурентные позиции.

Первичная информация имеет ряд преимуществ: она собирается в соответствии с точной целью и поэтому имеет необходимые

* Продолжение. Начало см. ЭКО 8. 92.

единицы измерения, является более свежей; ее результаты доступны для фирмы и могут быть скрыты от конкурентов; она более надежна и конкретна, непротиворечива. Но сбор первичной информации может потребовать времени и больших затрат, некоторые виды информации не удастся получить.

Перед сбором первичной информации необходимо задать себе *следующие вопросы.*

* Кто будет заниматься сбором данных? Фирма может делать это самостоятельно или нанять коммерческую исследовательскую организацию. Преимуществом первого подхода является детальное знание деятельности фирмы, полный доступ к информации, удобство сбора и хранения данных и уверенность в полной лояльности лиц, их собирающих. Недостатки — узость подхода, предвзятость мнений и влияние руководства фирмы. При использовании внешней организации достоинства и недостатки прямо противоположны.

* Какая информация необходима? Вид и объем информации зависит от целей фирмы. Для предварительных исследований рынка нужна более агрегированная информация в меньших объемах, чем для детальных исследований.

При сборе информации о возможностях фирмы и рынка необходимо соблюдать *следующие правила:*

* определить заранее цель сбора информации и составить его подробный план;
* выделить наиболее существенные задачи, которые нужно решить;
* следить за сопоставимостью данных из разных источников;
* оценить возможность ошибок и проанализировать их причины (неточная информация, необъективность некоторых должностных лиц и т. д.);
* вводить поправочные коэффициенты для исключения влияния неточности, необъективности и т. п.;
* убедиться в том, что неожиданные результаты не являются следствием неправильной информации, намеренных искажений и т. п.

Важно избежать *типичных ошибок:*

* сбора информации без ясных представлений, для чего это делается;
* использования сложных и трудоемких путей сбора тривиальной информации, которая «лежит на поверхности»;
* попыток получения конфиденциальной информации от лиц, не осведомленных о целях сбора или введенных в заблуждение.

Использование информации для оценки и анализа рынка

Структура и содержание этих работ зависят от стадии жизненного цикла продукции. На стадии выхода на рынок информация используется для принятия решений о выборе продукции и рынков сбыта.

Задачами первой стадии являются: анализ конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков; оценка технико-экономических возможностей производства различных видов продукции; анализ факторов рынка; изучение его емкости и возможностей выхода на новые рынки; оценка способов правовой, в том числе патентной, защиты продукции; анализ потребителей и их потребностей; анализ конкурентов по рынкам и продукции; изучение цен; сравнительный анализ намечаемой к производству и конкурирующей продукции; оценка возможностей производства продукции по конкурентоспособным ценам.

На второй стадии жизненного цикла продукции может быть использована эмпирическая информация, полученная в результате выхода на рынок, предпринятого на первой стадии. Это позволяет проанализировать объемы продаж и прибыльность продукции, изучить реакцию рынка на конкретную продукцию, мотивацию потребителей, каналы продвижения продукции на рынок, эффективность рекламы, определить рациональные инвестиции в производство.

Третья стадия обработки информации связана с периодом массового производства продукции и насыщения рынка, что и определяет ее задачи: анализ эффективности стимулирования высшего качества или уникальных потребительских свойств продукции, изучение возможностей ее модификации, стандартизации обслуживания потребителей и соответствующего сервиса.

На четвертой стадии анализируются проблемы, связанные с прекращением выпуска продукции и переходом к выпуску новой. После этого весь цикл повторяется уже для новой продукции.

Информация о предприятии и его продукции

При подготовке к выходу на рынок важно распространение именно такой информации. Для этого необходимо разработать товарную марку, идентифицирующую продукцию или фирму. Существует три формы товарной марки: фирменное имя, представляющее слово, группу слов или аббревиатуру; фирменный знак, т. е. рисунок, символ или иное графическое или цветовое обозначение; торговый знак, представляющий собой фирменное имя, фирменный знак или их сочетание, защищенные юридически (торговый знак сопровождается символом R).

Имеется несколько видов марок: корпоративные символы, т. е. название фирмы, создающее ее торговый образ; марка производителя товара; марки дилеров, содержащие названия оптовой или розничной сбытовой фирмы; общие марки, включающие названия самой продукции; групповые торговые марки, в которых одно название используется для нескольких продуктов.

При выборе марки могут использоваться аббревиатуры, придуманные названия, числа, мифологические образы, имена собст-

венные, географические названия, иностранные слова или сочетания слов.

Но прежде чем решать все те проблемы, о которых мы только что говорили, необходимо выбрать цели и стратегию бизнеса, подходящие для данного предприятия.

Цели и основная стратегия бизнеса

Основная цель бизнеса — получение прибыли, хотя могут быть и другие цели, такие, как выход на внешний рынок или промышленное освоение новой технологии. Основная цель должна быть структурирована на конкретные частные цели: достижение определенных уровней качества и конкурентоспособности продукции, использование рабочей силы средней квалификации, сохранение финансовой независимости и т. д.

Для реализации конкретной цели выбирается та или иная стратегия бизнеса. Выбор зависит от множества внешних условий: экономической политики правительства, местных властей, типа инфляции, состояния сырьевого и товарного рынков. Зависит выбор стратегии и от внутренних характеристик предприятия: принадлежности его к типу А, Б, В или Г и ориентации на один из видов деловой активности.

К типу А относятся государственно регулируемые предприятия и организации, находящиеся в государственной собственности. Это подавляющее большинство предприятий военно-промышленного комплекса, строительства, транспорта, связи, по выпуску оборудования, технологически сложных материало- и наукоемких отраслей и т. д. Под влиянием веяний времени все они занимаются имитацией предпринимательской деятельности, используя свои каналы формальных связей с государством для финансирования собственного существования.

Для предприятий типа Б характерно ослабление государственного регулирования и попытки создания неких суррогатов корпоративной собственности. Обычно они организуются в отраслях, к которым принадлежат предприятия типа А, за исключением военно-промышленного комплекса, путем создания сети малых предприятий на базе бывших государственных структур на основе аренды. С точки зрения неискушенного наблюдателя предприятия типа Б являются подлинными бизнес-структурами — ведь убранство офисов и управленческая терминология часто соответствуют западным стандартам. К сожалению, качество продукции и результаты хозяйственной деятельности еще далеки от этих стандартов.

Предприятия типа В являются саморегулируемыми бизнес-структурами с выраженной корпоративной собственностью. Они склонны к горизонтальным, неиерархическим структурам управления, широкой специализации, ориентации на результат, хо-

рошо приспосабливаются к изменениям внешней среды. Значительная часть предприятий типа В является совместными. Примером могут служить предприятия по производству компьютеров или программных продуктов, подобные «Диалогу» или «ЛАИКСу».

Предприятия типа Г — это саморегулируемые бизнес-структуры, а также использующие основные фонды, взятые в аренду. Эти предприятия обычно функционируют в сферах коммерческого посредничества, услуг, строительства или организации зрелищ.

Существуют *две основные группы стратегий*. К первой группе стратегий относятся минимизация издержек производства, расширение рынков сбыта, совершенствование и техническое развитие производства.

Для реализации стратегии минимизации издержек производства необходимы высокопроизводительное оборудование, экономичные виды сырья и материалов. Важным источником прибыли здесь является экономия на масштабах производства.

Стратегия, направленная на расширение рынков сбыта, связана с совершенствованием потребительских качеств продукции и ее технического уровня. Это позволяет увеличить массу прибыли и снизить издержки за счет уменьшения расходов на создание запасов.

Стратегия технического развития производства базируется на внедрении прогрессивных технологий, позволяющих выпускать принципиально новую продукцию или существенно повысить ее качество.

Все три стратегии первой группы тесно взаимосвязаны, хотя обычно преобладает одна из них. Так, условия для реализации первой стратегии создает третья. Вторая стратегия также может реализовываться лишь при наличии определенного технического уровня производства. Первая и вторая стратегии также взаимосвязаны: расширение рынков сбыта требует снижения издержек производства. Однако последнее требование не является обязательным. Дело в том, что менеджеры, еще живущие традициями советской системы, знакомы только с этой группой стратегий. На самом деле существует и другая группа стратегий, направленных на оптимизацию текущих финансовых показателей, прежде всего дивидендов и квартальной прибыли. Эта группа стратегий, распространенных в западном менеджменте, включает искусственное завышение издержек производства, перекладывание издержек производства на потребителей, имитацию обновления продукции, непроизводственные вложения капитала. Перечисленные стратегии широко применяются сегодня в американском менеджменте.

Стратегия завышения издержек производства направлена на увеличение прибыли за счет государственных или региональных субсидий в условиях ограниченной конкуренции. При использо-

вании стратегии перекладывания издержек производства на потребителей завышение цен на сырье, рабочую силу и т. д. (например, в результате инфляции) учитывается в цене продукции.

При имитировании обновления продукции ее качественные характеристики существенно не меняются, а цены увеличиваются за счет косметических модификаций. При этом увеличение цен непропорционально больше изменений потребительских качеств продукции.

Стратегия непроизводственного вложения капитала характеризуется увеличением массы прибыли за счет поглощения других предприятий или, наоборот, продажи недостаточно прибыльных производств, а также спекуляциями на бирже.

Реализация первой группы стратегий требует крупных начальных инвестиций в производство. Отсутствие передовых технологий и средств для инвестиций ограничивает масштабы применения этих стратегий. Сдерживающим фактором является и незначительная доля в общей массе предприятий бизнес-структур типов В и Б, ориентированных на инновационный бизнес.

Объективные условия российского бизнеса способствуют преобладанию второй группы стратегий. Из-за большого лага в получении прибыли от инвестиций использование стратегий первой группы возможно лишь в условиях устойчивости конъюнктуры, каковой, как известно, сегодня нет. Высокий темп инфляции заставляет новый бизнес отказываться от крупных инвестиций, так как реальная прибыль, которая может быть получена через несколько лет, будет значительно ниже ожидаемой.

При этом различные типы бизнес-структур тяготеют к разным стратегиям этой группы. Предприятия *типов А и Б* следуют стратегии искусственного завышения издержек производства благодаря субсидиям и использованию монопольных прав на сырье и технологию.

Предприятия *типов В и Г*, вставшие перед необходимостью приобретения сырья по высоким ценам и привлечения квалифицированной рабочей силы с повышенной оплатой труда, используют стратегию перекладывания издержек производства на потребителей. Кроме того, предприятия этих типов начинают использовать стратегию непроизводственных вложений, покупая брокерские места на биржах и участвуя в финансовых спекуляциях.

Стратегии имитации обновления продукции практически никто не следует. Это объясняется огромным товарным дефицитом, когда любая продукция легко находит сбыт. Однако эта ситуация не продлится вечно. К тому же для развития российского бизнеса очень важен выход на международный рынок, где правила игры совершенно иные.



ЛИЗИНГ ПРИ ЭКСПОРТЕ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ

И. ИЛИНГИН,
заместитель директора фирмы «Внешлизинг»,
Москва

В структуре маркетинга сбыту уделяется особое внимание, поскольку именно на этом этапе товар получает признание у покупателя или терпит неудачу. В условиях рыночной экономики (в отличие от централизованной) только успешный сбыт, а не «всемерный рост производства» является необходимым условием существования предприятия.

Трудность восприятия нашими промышленниками идей маркетинга во многом обусловлена тем, что их практический опыт получен в условиях плановой экономики (где нет зависимости от реального спроса и предложения), либо их знания базируются на реалиях нашего сегодняшнего рынка, где ощущается нехватка всего нового и условия диктует продавец. Такой рынок поэтому и называется «рынок продавца». На внешних же рынках условия диктует покупатель. Чтобы привлечь покупателя, продавцы используют различные средства, которые могут стимулировать сбыт, повысить конкурентоспособность. К таким средствам в мировой практике относится и лизинг, потому что он дает покупателю определенные преимущества.

В международной практике под лизингом понимается особый вид аренды, при котором одна сторона (лизингодатель) обязуется предоставить на определенный срок другой стороне (лизингополучателю) движимое и недвижимое имущество за согласованную арендную плату вместе с рисками, связанными с правом владения.

Выделяют два основных вида лизинга — финансовый и оперативный. Финансовый лизинг подразумевает, что после окончания срока договора и выплаты соответствующих платежей лизингополучатель имеет право выкупить оборудование по заранее оговоренной (часто символической) остаточной стоимости. Другими словами, этот вид лизинга можно назвать особой формой кредитования.

Под оперативным лизингом понимается такая аренда, когда арендные платежи не идут в зачет будущей покупки (прокат).

Лизинг не является искусственной, привнесенной формой экономических отношений. Еще древние греки утверждали, что «богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». С развитием налоговой сис-

темы, институтов страхования и защиты прав собственности лизинг принял современную форму и получил широкое распространение.

Так, объем операций по лизингу Европейского общества лизинговых компаний, в которое входят 17 европейских государств, в 1987 г. составлял 58,5 млрд дол. Удельный вес лизинга в промышленных инвестициях достиг в Великобритании 18%, Швеции и Франции — 15%, ФРГ и Испании — 14%. В западноевропейских странах около 70% объема лизинга движимого имущества приходится на долю машин, оборудования и транспортных средств. В США доля лизинга в общих капитальных вложениях достигла 28%, в Австралии — более 30%, а в Японии ежегодный рост объемов таких контрактов составляет 25—30%.

Развивался лизинг и в странах плановой экономики (Чехословакии, Венгрии, Польше, Румынии). Болгария, например, около 10% техники из развитых стран ввозила по лизингу из развитых стран, а в Китае годовой объем лизинговых сделок в группе машин и оборудования достиг почти 1 млрд дол.

В бывшем СССР за последние годы несколько экспортных контрактов по лизингу подписали В/О «Совтрансавто», «Автоэкспорт», «Тракторoэкспорт», «Аэрофлот».

В ЧЕМ ЖЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГА ДЛЯ КЛИЕНТА?

Выделим следующие основные моменты:

* возможность получения дорогостоящего оборудования и технологии без крупных начальных вложений (финансовый лизинг) или временное использование техники при сезонных загрузках (оперативный лизинг);

* лизинговые платежи осуществляются из суммы прибыли от использования арендуемого имущества и не подлежат, как правило, налогообложению, поскольку являются арендной платой;

* повышается ликвидность компании лизингополучателя, т. е. улучшается такой важный для рыночной экономики показатель, как способность вовремя оплатить предстоящие долги;

* возможен лизинг на компенсационной основе, путем оплаты лизинговых платежей сырьем или продукцией, произведенной на этом оборудовании. Это особенно важно для развивающихся стран и стран, испытывающих трудности со свободно конвертируемой валютой, в том числе для бывших стран-членов СЭВ.

Иными словами, лизинг интересен не только для клиентов с ограниченными возможностями (как привлекательная форма кредитования), но и для сильных в финансовом отношении предприятий, поскольку при определенных налоговых условиях обеспечивает им получение экономических льгот.

В то же время эти операции открывают большие возможности и для лизингодателя.

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДАЕТ ЛИЗИНГ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ЭКСПОРТЕРАМ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ?

* дополнительная (порой решающая) возможность реализовать дорогостоящее оборудование с использованием фирменного или банковского кредита;

* расширение на внешнем рынке номенклатуры продукции и услуг, реализация которых на других условиях невыгодна или просто невозможна (в том числе сезонная запродажа);

* снижение риска потерь в связи с неплатежеспособностью клиента;

* расширение круга заказчиков за счет вовлечения клиентов из других сегментов рынка;

* создание возможностей для долговременного сотрудничества (при среднесрочной и долгосрочной аренде) и, следовательно, повышение стабильности в работе на рынке;

* увеличение совокупной выручки, так как лизинговый контракт, как правило, сопровождается различными видами услуг (техническое обслуживание, обучение, наем специалистов и пр.). Особую статью доходов составляют финансовые операции, поскольку лизингополучатель кредитуется в рублях, а банковский процент оплачивается в валюте;

* техническая поддержка оборудования делает обратную связь между пользователем и поставщиком реальной и действенной;

* повышение валютной эффективности зарубежных представительств экспортера, так как поставщик в первую очередь возмещает из выручки валютные затраты на выполнение лизингового контракта и только потом переводит деньги в банк, и уже с той суммы берутся налоги;

Из-за недостаточно высокого качества и новизны нашей техники основными ее потребителями традиционно являются развивающиеся страны и страны, ранее имевшие социалистическую направленность. И те и другие имеют проблемы с внешними долгами, а согласно правилам Международного валютного фонда,обязательства по лизинговым контрактам не входят во внешнюю задолженность.

С другой стороны, с теми странами, где внешнеторговый баланс уже и так сложился в нашу пользу и есть проблемы с возвратом старых долгов, лизинг дает возможность урегулировать такие вопросы на принципиально иной основе.

ЛИЗИНГ СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫМ

Еще 20 лет назад лизинговые операции использовались в ограниченных масштабах из-за разногласий национальных законода-

тельств в юридических, налоговых и валютных вопросах. Но позже международными лизинговыми объединениями («Орион Лизинг Груп», «Интерлиз», «Лизклаб», «Лизюроп» и др.) была проведена значительная работа по унификации правил аренды иностранных машин и оборудования, и это нашло отражение в Заключительном акте международной конференции по принятию проекта конвенций ЮНИДРУА по международному факторингу и финансовому лизингу. В работе этой конференции, состоявшейся в мае 1988 г. в Оттаве, приняли участие представители 55 государств, в том числе и Советского Союза.

Эта конвенция, имея целью «устранение определенных правовых препятствий международному финансовому лизингу оборудования и необходимость сделать международный финансовый лизинг более доступным», формулирует единообразие правил по регулированию сделок.

ЛИЗИНГОВЫЙ КОНТРАКТ

Кроме общепринятых реквизитов, в лизинговом контракте отражается специфика лизинговых отношений. Так, например, указывается, что контракт не может быть аннулирован в одностороннем порядке ни при каких обстоятельствах, за исключением особо оговоренных случаев. Обязательство платить в установленные сроки и в установленном объеме является для арендатора безусловным. Если оборудование будет утеряно (украдено) или по какой-то причине придет в негодность, арендатор должен немедленно выплатить арендодателю оставшуюся по контракту сумму и остаточную стоимость оборудования.

Договор финансового лизинга подразумевает, что после окончания срока аренды лизингополучатель имеет право выбора одного из трех возможных вариантов:

* покупка имущества по заранее оговоренной остаточной стоимости;

* заключение нового лизингового соглашения, как правило, на меньший срок по льготной ставке;

* возврат лизингодателю арендованного имущества.

Поэтому в контракте оговаривается конкретная ситуация либо устанавливается срок, не позднее которого арендатор известит лизингодателя о своем решении.

Право собственности переходит к лизингополучателю только после подписания контракта купли-продажи. Если же в контракте предусмотрено, что после истечения определенного срока имущество переходит в собственность арендатора, то такой договор не будет контрактом лизинга (аренды), а является контрактом купли-продажи с рассрочкой платежа.

Поскольку до окончания срока действия аренды собственником оборудования является лизингодатель, то в контракте однознач-

но оговаривается, что в случае, если задержка очередного платежа превысит определенное количество дней, лизингополучатель по первому требованию лизингодателя за свой счет вернет оборудование в указанное место. При этом контракт разрывается, а выплаченные ранее платежи не возвращаются. Другими словами, без лишней судебной волокиты оборудование может быть передано другому, более платежеспособному заказчику.

Арендатор страхует за свой счет оборудование в пользу арендодателя, особо оговаривая сумму страховки, виды рисков, страховые компании. В принципе возможно страхование и коммерческих рисков (например, уплата очередного взноса). В этом случае страховка является формой частичной финансовой гарантии, так как вопрос финансовых гарантий — важнейший. От него зависит величина общего коммерческого риска по сделке. Финансовым гарантом могут быть и государственный, и коммерческий банки, так же как государственная организация и частная корпорация. Важно, чтобы в гарантии однозначно формулировалась безусловность платежа по обязательствам арендатора.

Особое внимание уделяется расчету величины лизинговых платежей и остаточной стоимости оборудования. Проиллюстрируем это на следующем примере.

Если сделка предполагает выплату части платежей в товарном виде (компенсационный лизинг), то необходимо четко оговорить сроки и условия отгрузок. Следует исходить из того, что компенсационные поставки во исполнение лизингового договора будут оформляться отдельными контрактами.

* * *

«Предлагай покупателю не товары и услуги, а решение его проблем» — таков основной тезис современной концепции маркетинга.

Одним из средств достижения целей маркетинга является лизинг. Без сомнения, использование операций лизинга при экспорте отечественных машин и оборудования может повысить конкурентоспособность продукции и стимулировать ее сбыт. И за последний год на территории СНГ операции международного лизинга машин и оборудования расширились, в том числе и на компенсационной основе, но внутренний лизинг широкомасштабного применения не получил, в основном из-за высочайших темпов инфляции. Вместе с тем интерес к этой форме отношений возрос, и многие из недавно созданных фирм включили в свои уставные документы операции лизинга.



Великий Гиппократ говорил: «Пусть пища ваша будет лекарством, а лекарство — пищей».

Увлечение лекарственными препаратами, продуктами питания химического и синтетического происхождения привело современный мир и, естественно, часть его — человека, на грань катастрофы, увеличив число заболеваний внутренних органов, в том числе раковых и аллергических, до уровня, представляющего угрозу человечеству. Возможно, поэтому так вырос интерес к использованию растений, в том числе дикорастущих, для питания и лечения. И для того и другого вместе.

В нескольких номерах ЭКО мы дадим вам рекомендации, как разнообразить свой стол и одновременно укрепить здоровье, используя растения, которые окружают нас. Знакомые всем овощи, фрукты, ягоды и дикорастущие обитатели лесов, полей (и городских парков, и даже пустырей и оврагов) предстанут перед нами в неожиданном качестве избавителей от различных недугов (среди «дикарей» мы выберем растения, всем известные и повсеместно распространенные).

Серию рекомендаций начнем с чаев и чайных бальзамов.

Почему? Ну, во-первых, надо же с чего-то начинать, и почему бы не с чая, без которого наш быт немыслим. Да и в учреждениях, несмотря на борьбу за каждую минуту рабочего времени, вряд ли кто обходится без чайных церемоний. Но бо-

роться с ними не стоит, если, конечно, чаепития не выливаются в многочасовые говорильни, отвлекающие всех сотрудников. Ведь чай после 2—3 часов напряженной работы, когда мысли отчаянно растекаются по посторонним предметам, мгновенно поднимает настроение и работоспособность. Особенно если он с полезными травами. Чаепитие дарит минуты неформального общения и душевного комфорта, столь важные для сохранения мира в коллективе.

Итак, сначала об общих принципах.

Основное правило составления чаев — брать только те травы, которые обладают приятным вкусом. Например, тысячелистник — полезнейшая трава, но из-за своего горько-терпкого вкуса для чая непригоден. Вы можете смешивать те травы, которые приведены в наших рецептах, в других пропорциях и сочетаниях, а можете попробовать и другие — возможность пофантазировать здесь не ограничена, и, может быть, вам удастся создать рецепт не хуже тех прославленных бальзамов, которые тщательно охраняются столетиями. Попробуйте обменяться рецептами и выбрать такой напиток, который хорошо ляжет на желудок и придется по душе именно вам — ведь всем известно, что к одним продуктам мы чувствуем особое тяготение, а к другим, не менее полезным... — глаза бы на них не глядели.

Почему чаи именно из трав и плодов, а не обычный чай или кофе?

Не будем думать о том, что их нет в продаже, а если есть, то плохого качества или дорого стоят — «психология бедных» не способствует душевному равновесию. Просто «черные», крепко заваренные чай и кофе, да еще в больших количествах вредны, или, скажем мягче, не всем полезны. Особенно тем, у кого не в порядке сердце, сосуды, а значит, всем нам. А польза травных чаев неоспорима. К тому же они очень вкусны — ведь общепризнаны вкусовые достоинства разных бальзамов, настоянных на травах. Не хуже эти бальзамы и без спирта... При желании к нашим смесям можно добавить и черный или зеленый чай.

Многим не нравится бледный, зеленоватый цвет чая из трав. Добавка в смесь шиповника, листа брусники и особенно зверобоя придаст ей цвет лучших сортов индийского чая.

Чаи из сушеных трав и плодов не имеют какого-то однозначного, однонаправленного действия, они положительно влияют на все системы и органы и дают, особенно если пить их регулярно, бодрость, повышение работоспособности, комфорт. И конечно же, ни в коем случае не вредят. Особо дотошные читатели могут поподробнее узнать о действии трав, входящих в тот или иной состав, из книг о лекарственных растениях, которых сейчас выпущено немало. В некоторых случаях отмечается особая «сфера влияния» того

или иного состава чая. Но это ни в коем случае не значит, что чая, например, полезного при остеохондрозе, надо избегать при его отсутствии.

Чаи пьют всегда свежими, хорошо настоянными. Травы заливают кипятком, накрывают чем-либо теплым и настаивают около получаса. Обычная доза — полная чайная ложка сушеной травы или плодов на стакан. Если чай готовят из сушеных плодов, то дозу увеличивают до столовой ложки смеси на стакан и настаивают подольше. Еще лучше готовить такой чай в термосе, залив на ночь кипятком.

Хранят смеси в сухом темном месте, в закрытых стеклянных или металлических банках.

ЧАЙНЫЙ БАЛЬЗАМ В. С. МИХАЙЛОВА

По одной части мать-и-мачехи, зверобоя, душицы, мяты, кукурузных рыльцев, липового цвета и плодов шиповника, по 1/5 части эвкалипта и корня валерианы. К ним добавляют 5 частей хорошего байхового чая — это порция для 2—3 человек.

ЧАЙНЫЕ БАЛЬЗАМЫ

* Зверобой, бессмертник, душица, крапива, мята перечная, размельченный шиповник и сухая лимонная цедра, а также боярышник и красная рябина — все это в пропорции 1:1. К ним добавляют 5 частей зеленого чая и две части плиточного.

* Листья мяты, цветки ромашки, чай грузинский — в пропорции 1:1.

«ЧАЙ ДОЛГОЖИТЕЛЕЙ»

В горячий чай из сушеных ягод черной бузины добавить мед (1 столовая ложка на стакан).

КЛАССИЧЕСКИЕ ТРАВНЫЕ ЧАИ

* По 3 части душицы, зверобоя, мяты перечной, по 1 части лепестков и плодов шиповника.

* 2 части зверобоя, 1,5 части душицы, 1 часть плодов шиповника.

* Зверобой и лист черной смородины в любых пропорциях.

* 2 части головок клевера, по одной части зверобоя и листа смородины.

* Равные части первоцвета и зверобоя.

* 1 часть сушеной красной рябины, 1/4 части сушеной малины и немного листьев смородины.

* Сушеная красная рябина, немного мяты перечной.

* По одной части чабреца и зверобоя, немного брусничного листа.

* По одной части плодов шиповника и рябины красной, 1/2 части сушеных ягод черной смородины, горсть сушеных земляничных листьев.

* Листья черники, земляники, черной смородины в любых пропорциях.

* Листья плодовых деревьев (в любых пропорциях) — сливы, вишни, облепихи, шиповника, яблони (эта смесь очень полезна при остеохондрозе, атеросклерозе).

* При цветении плодовых деревьев следует собирать падающие плодоножки, сушить, размалывать, смешивать в любой пропорции.

ЧАЙ С МЕЛИССОЙ (*лимонной мятой*)

По одной части зверобоя, цветков липы и мелиссы.

ВЕРЕСКОВЫЙ ЧАЙ

По одной части сухих цветков вереска и шиповника, 2 части земляничного листа.

Обладает выраженным успокаивающим и снотворным действием.

ЧАЙ ЗЕМЛЯНИЧНЫЙ

5 частей сушеных листьев земляники, по одной части травы зверобоя и мяты.

ЧАЙ ОБЩЕУКРЕПЛЯЮЩИЙ

По одной части сушеных листьев земляники, ежевики, черной смородины, по 3 части зверобоя и чабреца.

Обладает общеукрепляющим и антисклеротическим действием.

ЧАЙ ОСВЕЖАЮЩИЙ

По 2 части сушеных листьев малины и цветков липы, одна часть цветков липы.

ВИТАМИННЫЙ ЧАЙ ИЗ ПЛОДОВ ШИПОВНИКА

По одной части сухих плодов шиповника, красной рябины, 1/2 части сушеной моркови, горсть сухих листьев земляники.

РЯБИНОВЫЙ ЧАЙ

6 частей сушеных ягод рябины, 1 часть ягод малины, 1/2 части листьев черной смородины.

РЯБИНОВЫЙ ЧАЙ «АРОМАТНЫЙ»

3 части ягод, 1 часть цветков красной рябины, 1/2 части мяты.

ЧАЙ ОВСЯНЫЙ

По одной части соломы зеленого овса, листьев черники, сушеных створок фасоли.

Чай снижает содержание сахара в крови и поэтому очень полезен при сахарном диабете.

Подготовила Т. БОЛДЫРЕВА


575063
АВТОБУС
5 коп.
сер НД 207
основной
А

ЗАКОНЫ СОВЕТСКИХ АВТОБУСОВ,

написанные для коммунистического общества,
но продолжающие действовать в период перехода
от социализма к капитализму

1. ЦЕЛЬ ПУТЕШЕСТВИЯ ОПРАВДЫВАЕТ ЛЮБЫЕ СРЕДСТВА ЕЕ ДОСТИЖЕНИЯ.
2. АВТОБУС ПОДЪЕЗЖАЕТ К ОСТАНОВКЕ ПОСЛЕ ПЕРЕПОЛНЕНИЯ ЧАШИ ТЕРПЕНИЯ ОЖИДАЮЩИХ.
3. ЧИСЛО ПАССАЖИРОВ В ПОДЪЕХАВШЕМ АВТОБУСЕ ПРЯМО ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ЧИСЛУ ПАССАЖИРОВ, ОЖИДАЮЩИХ НА ОСТАНОВКЕ.
4. ВМЕСТИМОСТЬ АВТОБУСА РАВНА УТРОЕННОЙ ПРОЕКТНОЙ ПЛЮС ОДИН ПАССАЖИР.
5. ВСЕ ПАССАЖИРЫ ОДНОГО ПОЛА И ВОЗРАСТА, ПОЭТОМУ ПРИВИЛЕГИЙ НЕТ НИ ДЛЯ КОГО.
6. СИДЯЩИЕ СМОТРЯТ В ОКНА ИЛИ ДЕЛАЮТ ВИД, ЧТО СПЯТ, СТОЯЩИЕ НЕНАВИДЯТ СИДЯЩИХ.
7. СИДЯЩИЙ СТОЯЩЕГО НЕ ПОНИМАЕТ.
8. СЕРЕДИНА ВСЕГДА СВОБОДНА, НО ОНА ТАК НЕ СЧИТАЕТ.
9. ЛЮДИ САДЯТСЯ В АВТОБУС ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЕХАТЬ, А НЕ ЧТОБЫ ХОДИТЬ ПО АВТОБУСУ.
10. ЕСЛИ КОМУ-ТО ЖАРКО, ТО КОГО-НИБУДЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРОДУВАЕТ.
11. ГОВОРИТЬ В АВТОБУСЕ НУЖНО ВСЕГДА, ДАЖЕ ЕСЛИ СКАЗАТЬ НЕЧЕГО.
12. ВХОДЯЩИЕ И ВЫХОДЯЩИЕ ДЕЙСТВУЮТ ОДНОВРЕМЕННО.
13. ВЫХОДЯЩИЕ ИЗ АВТОБУСА СЧАСТЛИВЫ ТЕМ, ЧТО МОГЛО БЫТЬ ХУЖЕ.
14. ЛЮДИ В АВТОБУСАХ НЕ ЛЮБЯТ ЛЮДЕЙ В АВТОМОБИЛЯХ, А ТЕ ИХ ПРЕЗИРАЮТ, ПОКА НЕ ПОМЕНЯЮТСЯ МЕСТАМИ.
15. МЕСТА ВСЕГДА ЗАНЯТЫ, ВОДИТЕЛЬ ВСЕГДА ПРАВ. ПАССАЖИРЫ ВСЕГДА ОПАЗДЫВАЮТ, АВТОБУС ВСЕГДА ПОЛНЫЙ.

А. КОВЫНЕВ,
г. Энергодар

ПЕРВЫЕ

А. КОЛОМЕЙСКИЙ,
Челябинск

Мы всегда и во всем были первыми. В физике, географии, биологии и истории. Только революция у французов раньше произошла. И взяв Бастилию, они вовремя сказали «баста!», вернув ошибочно захваченное сооружение. А мы этого не знали и в революционном экстазе овладели Зимним. Потому что брокеры первыми сформировались у нас, и их назвали брякерами. Один брякнул что-то с броневика — и вся страна купилась, отдавшись на семьдесят лет в аренду большевикам.

Оттого и богатые первыми стали плакать у нас. И фильм соответствующий давным-давно сняли. Правда, документальный. И Кастро у нас пожизненно свой в доску. Только не Вероника, а Фидель, и живет не в Мексике.

В части техники мы вообще умчались за горизонт прогресса. Персональный компьютер — наш: один компьютер и десять тысяч персонала. Луноход? Да у нас еще до официального запуска каждый ребенок мог пройтись на четвереньках и сигнализировать «пи-пи».

Насчет патефона можно смело с Эдисоном за приоритет побороться. Любая наша баба тебя так окрутит, что запоешь на три голоса.

Лазерное оружие — тоже наше. Но для конспирации пришлось его под мухобойку замаскировать и осуществлять ядерную подкачку от самогонного аппарата.

Дельтаплан — наша идея. Сколько мужиков в семейных трусах с балконов падало! Но благодаря парусности нательного белья — спаслись.

Исчезающая тара у японцев — внучка нашего полиэтиленового пакета с пивом. У нас содержимое, как правило, выпивают, а тарой — закусывают. Ее когда-то так и называли — таранька.

А все их каратисты, тхэквондисты и кунфудаки? Крушат кирпичи? Да у нас любой подвыпивший тракторист ни единой стены не оставит в радиусе действия горючего.

А их акционерные общества открытого типа? Это же типично наше «Третьим будешь?».

Кухонный комбайн ввели в обиход мы. И теперь он есть в каждой семье. «Жена» называется.

И еще о женах, но о чужих. Секс — тоже наше изобретение. Только по неопытности назвали это занятие строительством коммунизма. Однако и тут лидерства не уступили: первыми придумали, первыми и передумали.

А если по каким-то вопросам мы не держим пальмы первенства, то исключительно в силу погодных условий: не растут у нас эти тропические баловни. Зато берез, сосен и дубов первенства — целые леса. И тут мы пионеры: во-первых, дальше всех зашли, во-вторых, больше всех дров наломали. И летят не щепки, а МИГи и ЯКи. Будут пролетать мимо — передавайте привет. А нам некогда — мы первые!

ИНДЕКС 71117


ЭКО
9/1992